ملتقى الاتصالات والإنترنت
مسقط 24 مايو

الملتقى التركي - العربي
اسطنبول 8 يونيو

مؤتمر الجودة وسلامة الغذاء
بيروت 15 يونيو

منتدى الاقتصاد العربي
بيروت 11 مايو

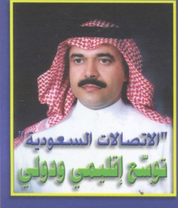
الاقتصاد والأعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal
ARAB BUSINESS MAGAZINE
Issue 317 / Year 27 / May 2006
أيار / مايو 2006 / السنة السابعة والعشرون / العدد 317

عمرو الدباغ: ستراتيجية الإستثمار السعودية

رئيس "أريكسون":
النقّال العربي يتابع رحلة النمو

بيت أبو ظبي للاستثمار يطلق "بوابة بيروت"



"الاتصالات السعودية" توسّع إقليمي ودولي



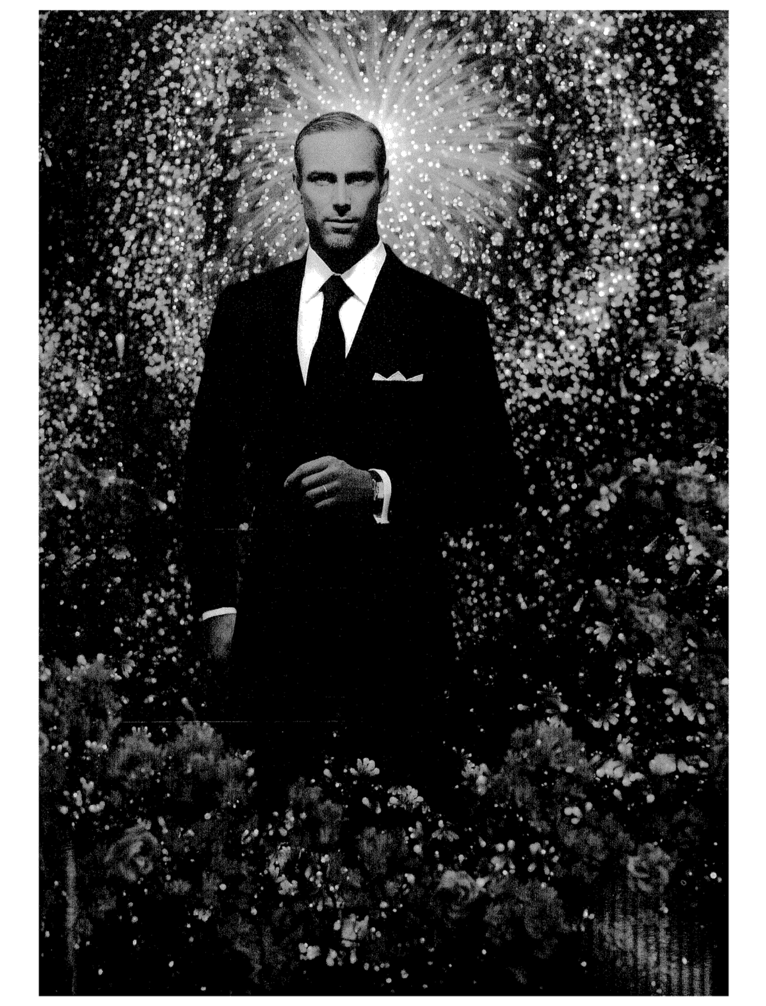
ملف السياحة العربية

هل تستمر أسعار المعادن بالارتفاع؟



فورة العقارات وصناديق الاستثمار

ملتقى قطر الاقتصادي:
مشاركة واسعة وعرض للمشاريع وتحويل الملتقى إلى حدث سنوي



هذا العدد

النجاح الذي تحققه السعودية في جذب الاستثمارات الخاصة رغم عدم الحاح الحاجة لها كمصدر للتمويل، يستدعي وقفة طويلة للدراسة والتقييم، لا سيما من قبل الدول الساعية منذ عقود لجذب الاستثمار الخاص. فتمّ تأسيس هيئات عامة للاستثمار ووضع قوانين خاصة للاستثمار الأجنبي تمنح الاعفاءات والضمانات وحتى "الإغراءات"، ولكن من دون نجاح يذكر.

ويمكن القول، استناداً إلى التجربة السعودية وقبلها تجربة دبي، وحالياً قطر، إن العامل المرجّح بين عشرات العوامل المكوّنة لبيئة ملائمة للاستثمار، هو ما يصحّ تسميته بترسيخ ثقافة الاستثمار الخاص، وهي ثقافة لا بدّ أن تنطلق من قناعة القيادة السياسية ودعمها، على أن تستند الى رؤية ومنهج سياسي اقتصادي واجتماعي "يحترم" رأس المال ويقرّ بحقه في الربح، بل يعتبره معياراً لنجاح سياسات التنمية.

وتكتمل الحلقة بوجود أجهزة حكومية تتفهم متطلبات القطاع الخاص وتعمل بذهنيته، وتعتبر نجاحه جزءاً من مسؤولياتها. وذلك ما كرّسته الهيئة العامة للاستثمار في السعودية رغم حداثة تأسيسها. وتخصيص غلاف هذا العدد لعرض تجربة الهيئة العامة للاستثمار، يهدف إلى الإسهام في دراستها كنموذج.

وإلى المقابلات مع قادة الأعمال في المنطقة وكبار المسؤولين في المنظمات والشركات الدولية، فإن العدد يتضمن متابعة للملتقيات والمؤتمرات التي تنظّمها مجموعة الاقتصاد والأعمال، حيث تساهم المجموعة في جعل المؤتمرات صناعة وثيقة الارتباط بقطاع الأعمال، وهو الأمر الذي يدفع بالعديد من المؤسسات الإقليمية وحتى الدولية، مثل مجموعة البنك الدولي، إلى تكليفها بتنظيم المؤتمرات والندوات التي تعقدها. وتنظيم 6 مؤتمرات كبيرة خلال 60 يوماً في غير دولة عربية، دليل على مدى القدرة الذي بلغته المجموعة في هذا المجال.

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والاعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Info. Co.
APPICO S.A.L. Publishes
Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor in Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:
Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100
Tel: 353577/8/9 - 780200
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : (971-4) 2941441
Fax: (971-4) 2941035
Email: aiwa@emirates.net.ae.

سعر العدد

• لبنان 6000 ل.ل • سورية 150 ل.س • الاردن 4 دينارات
• السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار • البحرين 2.5 دينار
• قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما • عمان 2.5 ريال
• اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دنانير
• تونس 10 دنانير • المغرب 70 درهما

• FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY - SPAIN - SWITZERLAND 8 Euro
• CYPRUS 4 LC • U.K. 4 LS • CANADA $ 11
• AUSTRALIA $ 10 Aus • U.S.A. $ 8

الاشتراك السنوي:

الدول العربية 80 $
الدول الاوروبية 80 Euro
الدول الاميركية 100 $
الدوائر الحكومية والمؤسسات 150 $

www.iktissad.com

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات

محتويات أيار / مايو 2006

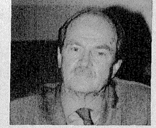
الاقتصاد والأعمال

العدد 317


134



10


86


100


102

اقتصاد وأعمال

7 المجموعة المالية المصرية – هيرمس : اختبار التوسّع الإقليمي
10 "أموال" تطلق هوية مطوّرة تعكس رؤيتها وأهدافها

الغلاف
46 دور رئيسي للهيئة العامة للاستثمار بتحويل السعودية إلى "مملكة للاستثمار"
70 ملتقى قطر الاقتصادي: مشاركة واسعة وعرض للمشاريع وتحويل الملتقى إلى حدث سنوي

مقال
76 الصين في الشرق الأوسط: سياسة المداراة والاستثمار

مقابلة
84 سليمان الحربيش: 119 دولة تستفيد من صندوق أوبيك
86 نائب رئيس البنك الدولي كريستيان بورتمان: لا نمو مستدام من دون الاستثمار الخاص

اقتصاد عربي
88 حمد عبد الله الزامل: مرحلة إعادة الهيكلة والتوسّع الخارجي
90 قطاع المقاولات السعودي: إعادة هيكلة لمواجهة المنافسة

شركات
100 Vertu: كلام من ذهب والماس

تعاون عربي
102 رئيس منظمة القيادات الشابة سعيد المنتفق: نشر ثقافة النجاح

عرب وعالم
104 الغرف العربية الأجنبية المشتركة: أزمة دور وهوية

المصرفية
108 مصارف لبنان 2006: عمليات رسملة نوعية تمهد لدخول البورصة

عقار
124 كيف ستواكب الصناديق "فورة" العقار في المنطقة

سياحة
132 السياحة العربية: مرحلة النضوج
134 وزير السياحة اللبناني: نتوقع 1,5 مليون سائح
136 وزير السياحة الجزائري: 60 ملياراً لإنعاش السياحة
138 السياحة التونسية: 2010 = 10 ملايين سائح

اقتصاد دولي
156 هل تستمر أسعار المعادن بالارتفاع؟

مؤتمرات
158 منتدى التنمية للشرق الأوسط وشمال أفريقيا: سُبل تفعيل الإصلاح في العالم العربي
172 الغاز المصري إلى أوروبا

اقتصاد جديد
176 قطاع النقّال "الذهبي" في مصر: زحمة عروض وتحالفات
178 "إنمارسات" تطلق المرحلة الثانية من مشروع BGAN

المجموعة المالية المصرية- هيرمس

اختبار التوسّع الاقليمي

"منطقة واحدة، مصرف استثماري واحد"، هذا هو شعار المجموعة المالية المصرفية– هيرمس التي تعتبر نفسها أكبر مؤسسة للصيرفة الاستثمارية في المنطقة العربية من حيث عدد الموظفين، وشبكة المكاتب، وايرادات العمولات، وحجم اصدارات الاسهم التي رتّبتها وتقديم المشورة لعمليات الدمج والتملّك وفق ما يقوله الرئيس التنفيذي للمجموعة، **حسن هيكل** الذي يعدّد بعض انجازات البنك ومن بينها ترتيب اصدارات اسهم بأكثر من 7 مليارات دولار بين العامين 1997 واوائل العام 2006 وتقديم المشورة في عمليات دمج وتملك قيمتها أكثر من 22 مليار دولار خلال الفترة ذاتها.

ويبدو أن خطط توسع المجموعة بدأت تأخذ منحى جديداً في العامين الأخيرين حين باشرت عملياً بتطبيق خطة طموحة للتوسّع الاقليمي بدأتها بفتح مكتب لسمسرة الأسهم في سوق دبي المالية ومن ثم في سوق أبو ظبي المالية. تبع هاتان الخطوتان الحصول على رخصة لمزاولة نشاط ادارة الاموال والصيرفة الاستثمارية في مركز دبي المالي الدولي وعلى عضوية بورصة دبي الدولية (DIFX).

ويقول **هيكل** أن هذه الخطوات كانت بمثابة المرحلة الاولى من خطة التوسّع الاقليمي، وان المرحلة الثانية تنطوي على دخول أسواق جديدة مثل المملكة العربية السعودية وقطر والكويت ولبنان. ويشير **هيكل** الى أن المجموعة تقدّمت بطلب الحصول على رخصة صيرفة استثمارية من هيئة اسواق المال السعودية، وتعمل على تأسيس شركة مالية في لبنان خلال السنة الحالية وعلى التواجد في قطر والكويت خلال العام 2007. ويعتبر **هيكل** ان الفرص الموجودة في الخليج كبيرة جداً على الرغم من التصحيح الحاصل في اسعار الاسهم منذ بداية العام الحالي. وهو يقول ان سوقاً مثل الامارات سيتضاعف حجمها نتيجة ادراج اسهم الشركات الكبيرة مثل مجموعة طيران الامارات، وموانئ دبي، وجبل علي ومجموعة الجميرة الدولية للفنادق وغيرها وهذا ما يُتوقع حصوله خلال الاعوام القليلة المقبلة. ويشير الى انه على الرغم من التصحيح الحاصل في الاسعار فإن المنطقة لا تزال تعاني من نقص في منافذ الاستثمار مقارنة بحجم السيولة التي تملكها الحكومات ومستثمرو القطاع الخاص، ويؤكد **هيكل** ان المجموعة ستركز بشكل اساسي على الاستفادة من هذه الفرص.

وبالطبع فإن التوسّع الاقليمي للمجموعة لم يقتصر على فتح المكاتب بل تضمن خطوات ستراتيجية اخرى كان على رأسها تملّك نسبة 20 في المئة من بنك عوده اللبناني مقابل 450 مليون دولار، اوائل العام الحالي، وهذا ما يعتبر أحد أكبر الاستثمارات المصرفية بين البلدان العربية.

دخول أسواق السعودية وقطر والكويت ولبنان

وموّلت "هيرمس" الجزء الاساسي من هذه الصفقة عبر زيادة رأس مالها مستفيدة من التقييم العالي لاسهمها في السوق المصرية. ويقول **هيكل** ان بنك عوده يملك امكانات للنمو والتوسّع الإقليميين، كما ان هناك امكانية تفاعل عبر بيع وتوزيع منتجات مشتركة من خلال المؤسستين. واضافة الى موقعه كأحد المصارف الرئيسية في لبنان، يتواجد بنك عوده في سورية والاردن وفرنسا وسويسرا.

ومما لا شك فيه ان المجموعة تعمل على استغلال الخبرة التي بنتها في السوق المصرية لا سيما في عمليات الخصخصة والدمج والتملّك وادارة الاموال وتعميم هذه التجربة في الاسواق الجديدة التي تدخلها.

أما عن مصر، وهي السوق الرئيسية التي تنطلق منها المجموعة وتسيطر على عمليات سمسرة الاسهم وصفقات الصيرفة الاستثمارية فيها، فيقول **هيكل** أن الاقتصاد المصري يعيش حالياً أفضل اوقاته، حيث ان النمو الاقتصادي لا سيما في القطاعات غير النفطية اصبح يرتكز على معطيات تنافسية نتيجة الاصلاح الاقتصادي وإعادة تقييم الجنيه وانخفاض سعره امام العملات الاخرى. وهو يعتبر ان كلفة الانتاج في مصر اصبحت تنافسية على المستوى العالمي لا سيما في قطاعات مثل الاسمنت والاسمدة والنسيج وان مرتكزات النمو اصبحت قوية وان السياسات الاقتصادية اصبحت أكثر استقراراً وتشجيعاً للاستثمار.

ووفق هذه التطورات والطموحات يبدو ان المجموعة دخلت مرحلة جديدة لا يرتكز فيها النمو فقط على مصر بل على اسواق الخليج ولبنان معتمدة على الخبرة التي كوّنتها في مجالات عملها الاساسية مثل الصيرفة الاستثمارية وادارة الاموال والسمسرة منذ تأسيسها في مصر. وبالطبع فإن النجاح في الاسواق الجديدة لن يكون بالامر اليسير في ظل تزايد المنافسة في العمل المصرفي الاستثماري، بل أنه يشكل اختياراً لادارة الشركة وقدرتها على فرض نفسها كمنافس اساسي في هذه الاسواق وتحقيق المردود المالي الذي يعزز نظرة المستثمرين الايجابية الى اسهم المجموعة. ■

تأسست المجموعة المالية – هيرمس في العام 1984 واصدرت في العام 1998 شهادات ايداع عمومية قيمتها 50 مليون دولار تمّ ادراجها في بورصة لندن، كما تمّ ادراج اسهم المجموعة في بورصة القاهرة حيث وصلت قيمتها السوقية مطلع العام الحالي الى أكثر من ثلاثة مليارات دولار أميركي. وتتركز اعمال الشركة على النشاطات التالية: السمسرة، الصيرفة الاستثمارية، ادارة الاموال والملكيات الخاصة. وتتكون قاعدة زبائن المجموعة من أكثر من 5000 مؤسسة وفرد في مصر والبلدان العربية واوروبا والولايات المتحدة الاميركية. كما تدير المجموعة خمسة صناديق استثمار مسجلة في مصر وثلاثة صناديق اوفشور وتبلغ قيمة الاموال التي تديرها بحدود ملياري دولار، بما فيها 500 مليون دولار اموال مستثمرة في الملكيات الخاصة (Private Equity).



الملك عبد الله الثاني يتوسط بهاء الدين رفيق الحريري (إلى اليسار) ونادر الذهبي خلال توقيع مذكرة التفاهم

"هورايزن للتطوير": مشروع مدينة نموذجية في العقبة

وقّع رئيس مجلس إدارة شركة هورايزن للتطوير القابضة **بهاء الدين رفيق الحريري**، ورئيس مجلس مفوضي سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة **نادر الذهبي**، مذكّرة تفاهم لإطلاق أحد أضخم المشاريع التطويرية في مدينة العقبة الأردنية بتكلفة إجمالية تتجاوز 5 مليارات دولار.

وتنصّ الاتفاقية التي تمّ توقيعها بحضور ورعاية الملك **عبد الله الثاني** على إقامة مدينة حضارية متكاملة تنقسم إلى ستة قطاعات رئيسية، وتتميّز بسهولة التواصل مع المناطق المحيطة بما فيها مطار الملك حسين. وتتألف المدينة من: المنطقة التجارية المركزية، مركز النشاطات الترفيهية والثقافية، فلل سكنية، مجمّعات ومبانٍ متعددة الطوابق ومخازن تجارية، إضافةً إلى منطقة الصناعات الخفيفة.

وقال **الحريري** إن المدينة الجديدة هي مدينة نموذجية سوف تساهم في تعزيز النمو والإزدهار اللذين طالما سعت مدينة العقبة الى تحقيقهما، وأضاف: "إننا متحمسون بشكل كبير لشراكتنا الجديدة التي تجسّد اجتماع الخبرات الكبيرة والأهداف الموحّدة لتعزيز مبدأ الملكية المشتركة، ودفع المجتمع تجاه التفاعل والاندماج ضمن المشروع التطويري الذي يعتبر الأول من نوعه في مدينة العقبة، والذي سيخلق وجهة متميزة للاستثمارات والأعمال العالمية".

وبدوره، قال **الذهبي**: "نحن ماضون في تحقيق الوعد الذي قطعناه على أنفسنا قبل خمس سنوات في تهيئة وتنظيم مدينة العقبة لناحية البنى التحتية والخدمات ووضع التشريعات المشجعة لتصبح واحة جاذبة للأعمال والسياحة على حد سواء".

ويمتد المشروع الجديد على مساحة تزيد على 13,5 مليون متر مربع، ويقع في الجزء الشمالي من منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة بمحاذاة المدخل الشمالي للمنطقة، وعلى بعد 11 كلم من شاطئ البحر الأحمر ومدينة العقبة القديمة. ومن المنتظر أن يحوّل المشروع اقتصاد العقبة إلى اقتصاد متكامل يشمل قطاعات البنوك، التجارة، الصناعات الخفيفة، الخدمات والمرافق العامة، إلى جانب قطاعي السياحة والثقافة اللذين تعتمد عليهما مدينة العقبة في الوقت الراهن".

وسيتم انجاز مرافق المشروع على مراحل عدة، تمتد لعشر سنوات، ومن المتوقع أن يخلق ما يزيد على 50 ألف فرصة عمل.

وسيحتضن المركز التجاري مرافق عدة أخرى، تتوزّع بين شقق سكنية، مكاتب وفنادق ذات فئات من ثلاث إلى خمس نجوم، وحدائق عامة محاطة ببحيرة اصطناعية. في حين يقع قطاع الترفيه والاستجمام والأنشطة الثقافية والتراثية لجهة البوابة الجنوبية للمدينة، ويضّم المراكز الثقافية، الدوائر الحكومية، المباني وفعاليات الخدمات العامة.

"علاج الطبية" للإكتتاب العام

في بادرة هي الأولى التي يشهدها القطاع الصحي في السعودية، أعلنت شركة علاج الطبية أنها ستطرح جزءاً من أسهمها للاكتتاب العام.

وأوضح مدير عام الشركة **د. محمد فواز البشري** أنّ عملية الاكتتاب ستتم خلال الأشهر الستة المقبلة بعد التنسيق مع البنك السعودي الفرنسي الذي يقوم بدور المستشار المالي؛ ومن المنتظر أن تطرح الشركة ما قيمته نحو 400 مليون ريال للاكتتاب العام. وقال **البشري**: "نسعى من خلال هذه الخطوة إلى الارتقاء بالشركة لتكون من أهم شركات الرعاية الصحية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا".

وأكّد **البشري** أنّ الأموال التي سوف تجمع من عملية الاكتتاب سيتم استثمارها في تطوير مجموعة مراكز علاجية في المملكة. وتوقّع أن يصل حجم الإنفاق الطبي في المنطقة إلى 200 مليار ريال في العام 2025.

يوسف شملان العيسى عضواً في مجلس ادارة "تطوير"

تمّ تعيين مدير عام بنك أداكس للاستثمار **يوسف شملان العيسى**، عضواً في مجلس الإدارة واللجنة التنفيذية لشركة تطوير الإنشائية، وهي شركة مساهمة قطرية برأس مال 560 مليون ريال قطري ما يوازي 154 مليون دولار أميركي. وتستثمر الشركة التي أنشئت بمبادرة قطرية كويتية، أموالها في دولة قطر والمنطقة بشكل عام. ويعتبر بنك أداكس للاستثمار مساهماً مؤسساً في شركة تطوير الإنشائية.

وقال **العيسى**، "لا شك أن السوق القطرية تضم العديد من الفرص الاستثمارية الجذابة. وإن المساهمة في تأسيس شركة تطوير ما هي إلا بداية لبنك أداكس في السوق القطرية."

"إعمار" تواصل تفريخ المشاريع العملاقة



محمد العبار

لا يكاد يمر شهر من دون أن تعلن شركة إعمار العقارية عن مشروع جديد، بحيث تشكل هذه المشاريع ما يشبه "خريطة طريق" نحو تحقيق رؤية الشركة القاضية بالتحول إلى مطور عقاري عالمي.

وكانت تونس احدث محطة لمشاريع شركة إعمار حيث تم الاعلان عن مشروع "مارينا القصور" على الساحل الشرقي التونسي بتكلفة إجمالية تصل إلى نحو 1,88 مليار دولار. ويتألف مشروع "مارينا القصور" من أكثر من 4 آلاف وحدة سكنية متنوعة، تشمل الفلل والمنازل والشقق المطلة على البحيرات والشاطئ والمرسى وجانب الميناء، إضافة إلى 6 مبانٍ للشقق الفندقية الفاخرة، التي تقع بين الشاطئ والمرسى. كما يضم المشروع العديد من المرافق المتنوعة، بينها المنشآت الترفيهية ونادٍ لليخوت ونوادٍ شاطئية ورياضية، وملعباً للغولف، ومنتجعاً صحياً، إضافة إلى مجموعة من المحال التجارية التي تمتد من المرسى إلى جانب رصيف الميناء.

وترافق إطلاق مشروع "مارينا القصور" مع كلام لرئيس مجلس إدارة شركة اعمار العقارية **محمد العبار** أكد فيه أن "العام 2005 كان حافلاً بالإنجازات بالنسبة للشركة، إذ جسدت على أرض الواقع رؤيتها في التحول إلى شركة عالمية تنتشر عملياتها حول العالم. وبالفعل، فقد عززت "إعمار" مكانتها كأكبر شركة تطوير عقاري، وستواصل تعزيز حضورها الدولي عبر مشاريع متعددة تمتد عبر القارات والقطاعات المختلفة في غضون الأشهر 12 المقبلة".

والواقع، أن سوق المغرب العربي ليس جديداً على الشركة الإماراتية إذ رفعت شركة إعمار عدد مشاريعها العقارية التي تنفذها في المغرب إلى ستة مشاريع بقيمة إجماليّة تبلغ نحو 6,9 مليارات دولار، وذلك بعدما وقّع رئيس مجلس إدارة الشركة محمد علي العبّار مذكّرة تفاهم بقيمة 5,5 مليارات دولار تهدف إلى تطوير وإنشاء ثلاثة مشاريع ضخمة على ساحل المحيط الأطلسي تشمل منتجعاً لرياضة الغولف والتزلّج ومجمّعين سكنيين ومنتجعاً ونادياً صحياً. ومن المقرر أن يبدأ العمل بالمشاريع الثلاثة خلال العام الحالي.

وقال **العبّار** إن الاهتمام بتنفيذ مشاريع في المغرب يعود إلى الطبيعة التي تتمتع بها الدولة من شواطئ وجبال، فضلاً عن مناخها المعتدل على مدار العام الذي يسمح بالقيام بنشاطات ترفيهية خارجية.

ولا تزال مدينة الملك عبدالله الاقتصادية التي تنفذها "إعمار" في السعودية أكبر مشروع استثماري للشركة خارج الإمارات، حيث تبلغ التكلفة الإجمالية له نحو 26,6 مليار دولار. وتخوض الشركة حالياً مفاوضات مع الجانب السعودي لشراء أراضٍ جديدة بغية توسيع مدينة الملك عبدالله الاقتصادية.

أما في سورية، تنفذ "إعمار" مشروعين عقاريين بقيمة 3,9 مليارات دولار. وتصل تكلفة مشروع "تلال دمشق" إلى 3,4 مليارات دولار، وهو مشروع متعدد الاستخدامات يضم مدينة لتقنية المعلومات، فيما تبلغ تكلفة "البوابة الثامنة" نحو 500 مليون دولار. ويوفر المشروعان نحو 25 ألف فرصة عمل.

وكان الربع الأول من العام 2006، شهد أول خطوة توسعية لشركة "إعمار" باتجاه السوق التركية بعد أن وقعت مع مجموعة أتاسي التركية اتفاقية شراكة لتطوير مشروع سكني على واجهة مائية يضم 600 فيلا سكنية ومجموعة واسعة من المرافق السكنية والترفيهية. ويبلغ حجم الاستثمار المبدئي لهذا المشروع حوالي 700 مليون دولار ضمن خطة استثمارية متكاملة للسنوات المقبلة تراوح قيمتها بين 5 و10 مليارات دولار.

5 أعوام على تأسيس المنتدى العربي الدولي للمرأة

حظيت الإصلاحات التي قامت بها دول الخليج على صعيد حقوق المرأة وإعطائها دوراً أساسياً في قيادة المجتمع، وأداء دور إيجابي في مسيرتها التنموية والاجتماعية والعلمية، بحصة الأسد من مناقشات المنتدى العربي الدولي للمرأة، الذي انعقد في لندن.

وأشاد المتحدثون بهذه التطورات ولا سيما قضية السماح للنساء في السعودية بالعمل في العديد من القطاعات كالبنوك والاتصالات، ومنحهن حق الانتخاب والتصويت في الغرف التجارية، فضلاً عن تعيين بعض النساء في منصب وزيرات في كل من الكويت والبحرين وقطر والإمارات.

إلا أن المنتدى شدّد في المقابل على الحاجة إلى المزيد من المشاركة النسائية في الدورة الاقتصادية لبلدانهم ومواصلة مد الجسور والحوار بين المرأة العربية والمرأة الغربية. كما أظهرت المداخلات مدى الحاجة إلى إيجاد مشاريع تنموية ونسائية مشتركة تساعد المرأة العربية على تحقيق طموحاتها. وأوضحت رئيسة المنتدى العربي الدولي للمرأة **هيفاء الفاهوم الكيلاني** أن المؤسسة تعمل على مد الجسور لمزيد من الأعمال بين مدينة لندن والعالم العربي والمجتمع الدولي".

وكان عمدة لندن **ديفيد بروور** أقام مأدبة عشاء كبيرة في مقر سكنه الرسمي احتفالاً بمناسبة مرور خمس سنوات على تأسيس المنتدى العربي الدولي للمرأة. وحلت **الملكة رانيا العبدالله** ضيفة شرف على العشاء الذي حضرته أيضاً وزيرة الاقتصاد والتخطيط الإماراتية **الشيخة لبنى القاسمي**.


FIFA WORLD CUP
GERMANY
2006
Emirates
شريك رسمي

"أموال" تطلق هوية مطورة تعكس رؤيتها وأهدافها

أطلقت "أموال" هويتها المطورة، التي تعكس رؤيتها المستقبلية كمؤسسة رائدة في مجالات الصيرفة الاستثمارية، إدارة الأصول والتخطيط المالي في قطر والأسواق الإقليمية.

ويأتي تطوير هوية "أموال" متزامناً مع نموّها الكبير الذي يعكس بوضوح سجلّها الحافل بالإنجازات وقوتها ومبادراتها المبتكرة في الأسواق المالية، إضافة إلى التزامها بتطبيق أعلى معايير النزاهة والمصداقية واتباع النظم الدولية.

وقالت نائب رئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي لـ"أموال" الشيخة **هنادي ناصر بن خالد آل ثاني**: "شهد الاقتصاد القطري نمواً قياسياً خلال السنوات الأخيرة، في وقت تواصل الدولة أيضاً مسيرة تطورها السريع لتحتل مكانة رائدة إقليمياً كمركز مالي رئيسي في المنطقة".

وتسعى "أموال" إلى أن تكون دائماً في مقدم المساهمين في الازدهار الذي يشهده القطاع المالي والاقتصادي القطري. وستعمل الشركة على الإفادة من الفرص الاستثمارية الثمينة التي يوفرها التطور الذي تشهده قطر والمنطقة بشكل عام.

وقال ممثل "ابراج كابيتال" في مجلس إدارة "أموال" **خالد راشد**: "مع إطلاق الهوية الجديدة لـ"أموال"، ندخل مع عملائنا حقبة مضيئة أخرى تواكب النمو الكبير الذي تشهده الشركة والذي يرتكز على أسس متينة من إنجازاتنا السابقة، اذ نعتزم تزويد العملاء بمنتجات وخدمات مبتكرة تقوم على أسس صلبة وأصيلة".

وكانت "أموال" أول شركة استثمارية ترخّص من قبل مصرف قطر المركزي لممارسة نشاط الصيرفة الاستثمارية وإدارة الأصول والتخطيط المالي، كما أنها أول من أسس محفظة استثمارية وأول صندوق استثماري في سوق الدوحة للأوراق المالية. كما كانت أول مدير استثمار يعمل على اجتذاب الاستثمارات الاجنبية المباشرة إلى السوق القطرية من خلال طرح جزء من صندوق البوابة القطرية لاستثمار الأجانب.

ولإتاحة فرص جديدة للمستثمر القطري، قامت "أموال" من خلال إدارة الصيرفة الاستثمارية الخاصة بها بضمان الاكتتاب



هنادي ناصر بن خالد آل ثاني

العام لبنك أثمار كما تعتبر "أموال" الشركة الوحيدة المتخصصة في مجال الصيرفة الاستثمارية في السوق القطرية.

وتضم "أموال" خبراء من مختلف قطاعات المال والأعمال، ويتمتع فريقها الإداري المكون من أكثر من 50 مختصاً في الاستثمار والقطاع المالي بمؤهلات عالية وخبرات واسعة، إذ اكتسب أعضاؤه خبرة مجمعة تزيد على 100 عام من العمل في أكثر من 15 بلداً حول العالم ضمن قطاعات مختلفة من بينها الصيرفة الاستثمارية، إدارة الأصول والتخطيط المالي، بالإضافة إلى مجموعة متنوعة من القطاعات الأخرى مثل التدقيق والتحليل الماليين، الخدمات المصرفية، الإعلام، القانون، التمويل، الخدمات الاستشارية، الخدمات العقارية وتقنية المعلومات. وقام هذا الفريق بإنجاز العديد من أكبر الصفقات في المنطقة.

وتحظى "أموال" بدعم أبرز المؤسسات المالية في المنطقة، حيث تمثل قاعدة مساهميها كلاً من "ابراج كابيتال"، "شعاع كابيتال"، "مؤسسة قطر للعلوم والتكنولوجيا وتنمية المجتمع"، "بنك قطر الوطني"، "شركة الملاحة القطرية" ونخبة من المساهمين الأفراد.

"ديار" تختار "ثيرمو" لتنفيذ أعمال في برجها التجاري

عيّنت شركة ديار العقارية شركة "ثيرمو" (Thermo) كمقاول رئيسي لإنجاز أعمال التمديدات الصحية والكهربائية والميكانيكية في برجها التجاري "ذا ستاديل" الذي يقع في منطقة "الخليج التجاري" في دبي.

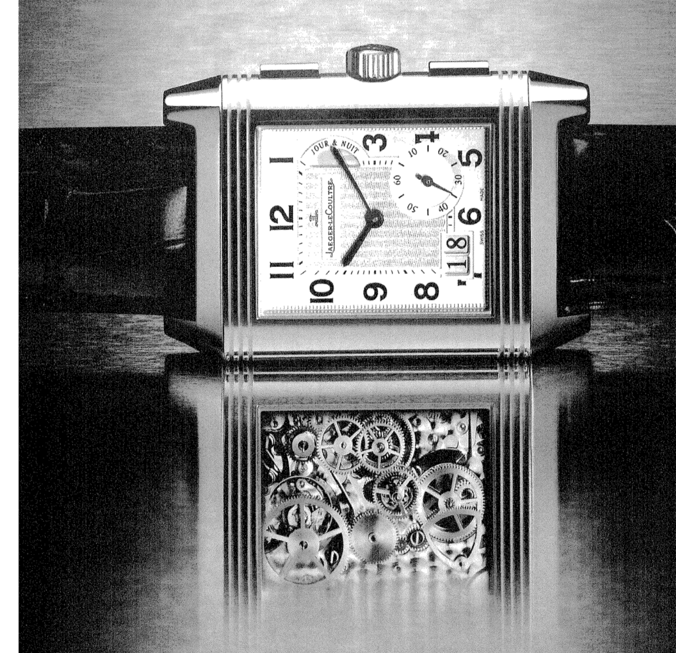
وقال الرئيس التنفيذي لشركة ديار **زاك شاهين**: "إن برج "ذا ستاديل" يتميّز باتباعه أعلى معايير الجودة" وأعرب عن ثقته بإنجاز المشروع حسب الجدول الزمني المحدد.

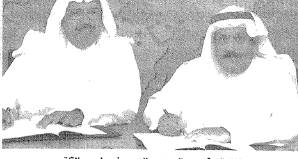


وسيضم البرج، مجموعة من المكاتب الإقليمية والدولية، كما أنه سيوفر مرافق البنية التحتية الضرورية وتقنيات الاتصالات المتطورة، إضافة إلى قاعات واسعة للمؤتمرات تصل مساحتها الكلية لأكثر من 3970 قدماً مربعاً.

وقامت "ثيرمو" بتنفيذ مشاريع الأعمال الكهربائية والميكانيكية لتوسعة مطار دبي الدولي في المنطقة الأولى ومجمع المروج وبرج الرستماني وحلبة "دبي أوتو دروم" للسباقات و"مجمع جميرا بيتش" وأبراج "روتانا روز".

وتعمل الشركة حالياً مع "إتصالات" لتركيب شبكة الكابل لـ"إي. فيجين" (E-Vision)، التي ستغطي جميع أرجاء الإمارات.


JAEGER-LECOULTRE
JOUR & NUIT



خلال التوقيع، من اليمين: عدنان يوسف وخميس المقلة

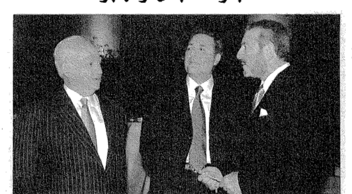
"البركة المصرفية": حملة اعلامية للاكتتاب العام

وقّعت مجموعة البركة المصرفية اتفاقية استشارات ودعم إعلامي مع مجموعة ماركوم الخليج الإعلامية، للقيام بمهام الإعلان والتسويق للاكتتاب العام الذي تعتزم طرحه.

وأعرب الرئيس التنفيذي وعضو مجلس إدارة مجموعة البركة المصرفية **عدنان أحمد يوسف**، عن ثقته بإنجاز الاكتتاب العام الأولي مع مجموعة إعلامية إقليمية لديها الإمكانيات والخبرة في إدارة هذه المهمة، مشيراً إلى أن مؤسسي المجموعة اتخذوا قرارهم الستراتيجي بتحويلها إلى مجموعة مصرفية إسلامية، من خلال زيادة قاعدة المساهمين ورأس المال. وقال إن زيادة رأس المال ستمكّن المجموعة من التوسّع في عملياتها الحالية، وفي أسواق جديدة أيضاً، إضافة إلى خلق مؤسسة مصرفية ذات قاعدة رأسمالية قوية، قادرة على المنافسة مع البنوك التقليدية والإسلامية الكبيرة. وأشار إلى أن ما يميّز المجموعة هو التواجد الجغرافي الواسع لبنوكها التابعة في عشرة بلدان إسلامية، والتي تمتلك شبكة فروع واسعة يصل عددها إلى 200 فرع.

بدوره، رحّب مؤسس ورئيس مجموعة ماركوم الخليج الإعلامية **خميس محمد المقلة** بهذه العلاقة مع مجموعة البركة المصرفية المعروفة بالتميز خلال مسيرتها الطويلة من العمل المصرفي الإسلامي. وستقوم مجموعة ماركوم الخليج الإعلامية بتنظيم الحملة الإعلانية والتسويقية من خلال مجموعاتها المتخصصة، إذ تتولى "الخليج ساتشي أند ساتشي" الحملة الإعلانية، فيما تتولى "ماركوم الخليج" استشارات الاكتتاب العام.

"بانوراب" يحتفل بمرور 30 عاماً على تأسيسه في الامارات "بلوم بنك" الاسم الجديد لمجموعة لبنان والمهجر

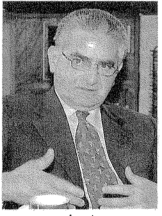


سامر الأزهري يتوسط الرئيس التنفيذي د. نعمان الأزهري (من اليسار) وباسم العريس، المدير العام لـ"بانوراب - الإمارات العربية المتحدة"

احتفل بنك بانوراب، عضو مجموعة بنك لبنان والمهجر، (بلوم بنك)، بمرور ثلاثين عاماً على تأسيسه في الإمارات العربية المتحدة.

وأشاد الأمين العام لمجموعة بلوم، رئيس مجلس إدارة بنك بانوراب فرنسا **سامر الأزهري** بالإنجازات التي تحققت في الإمارات، بحيث باتت "محط أنظار العالم ومثالاً يحتذى". وأعلن عن تزامن العيد الثلاثين للمجموعة مع إطلاق مجموعة بنك لبنان والمهجر خطتها الستراتيجية للبدء بتوحيد الاسم التجاري لكافة مصارف المجموعة تحت اسم "بلوم بنك" في كل أنحاء العالم، ومن ضمنها "بانوراب" في الإمارات، مشيراً إلى أنّ بنك بانوراب كان وسيبقى صلة الوصل بين أوروبا والخليج عبر مركزه الرئيسي في باريس وفروعه المنتشرة في لندن وجنيف، وبين الخليج ولبنان عبر شبكة فروع بنك لبنان والمهجر التي تغطي كافة المناطق اللبنانية، كاشفاً عن توسّع المجموعة وانتشارها، في بعض الدول مثل سورية والأردن ومصر ورومانيا، فيما لا تزال خطط ومشاريع التوسّع في دول أخرى قيد الدرس.

بنك بيروت: فرع في سلطنة عُمان



سليم صفير

حصل بنك بيروت، وهو أحد المصارف الكبرى في لبنان، على ترخيص من السلطات المصرفية في سلطنة عُمان لفتح فرع مصرفي. وسيتم تسجيل الفرع تحت إسم "بنك بيروت ش.م.ل." برأس مال قدره 10 ملايين ريال عُماني أي ما يوازي نحو 26 مليون دولار.

مع هذه الخطوة، يعزّز بنك بيروت، حضوره الدولي والإقليمي بحيث يضاف التواجد في منطقة الخليج عن طريق الفرع الجديد في سلطنة عُمان إلى التواجد في أوروبا من خلال المصرف التابع في لندن - إنكلترا تحت إسم Bank of Beirut (UK) Ltd والفرع في ليماسول - قبرص، إضافة إلى مكاتب التمثيل في كل من: دبي (الإمارات العربية المتحدة)، لاغوس (نيجيريا) وبغداد (العراق)، وشبكة الفروع المحلية التي تغطي معظم الأراضي اللبنانية من خلال 41 فرعاً عاملاً.

يُشار إلى أنّ بنك بيروت هو المصرف الأسرع نمواً في لبنان، حيث بلغ معدل النمو الوسطي المركّب Compounded Annual Growth Rate، منذ العام 1993 وحتى العام 2005، من حيث مجموع الموجودات نحو 33,4 في المئة، ومن حيث الأرباح الصافية نحو 66 في المئة.



مشروع عقاري بمليار دولار لمجموعة الساير الكويتية في "سوليدير"

أعلنت شركة ليفانت القابضة إحدى شركات مجموعة الساير الكويتية عن إطلاق أول مشاريعها العقارية الاستثمارية بالاشتراك مع شركة سوليدير في وسط بيروت. وتبلغ قيمة المشروع الذي أطلق عليه اسم "القرية الفينيقية" ما يزيد على مليار دولار.

ويمتد المشروع على مساحة 20 ألف متر مربع، ويضم ستة أبراج بارتفاعات تتراوح ما بين 30 و160 متراً تطل على منظر بانورامي على الجبل والبحر، كما يحتوي سوقاً تجارية متصلة بالأبراج الستة، ومشروعاً متكاملاً لبناء مدينة عمودية تتكون من برجين تجاريين وآخرين سكنيين تطل على الشارع العام، بالإضافة إلى فندق، ومن المتوقع إنجازه بحلول العام 2010.

وقال رئيس مجلس إدارة مجموعة الساير **ناصر محمد الساير** أن شركة ليفانت أسست لتكون حجر الأساس لكل المستثمرين الذين يرغبون بالاستثمار في منطقة البحر الأبيض المتوسط.

وأضاف أن لبنان سيكون أول محطة لانطلاق مشاريع شركة ليفانت القابضة نظراً إلى موقعه الجغرافي الستراتيجي في قلب الشرق الأوسط، اضافة الى انه كان وما زال نقطة التقاء بين أوروبا وآسيا وأفريقيا، بالإضافة إلى التطورات السياسية الإيجابية السريعة التي من شأنها أن تقفز بالاقتصاد اللبناني إلى مستويات عالية بالمستقبل القريب.

بدوره لفت رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في شركة سوليدير **ناصر الشماع** إلى أهمية موقع سوليدير في قلب بيروت كونها تمثل ملتقى التجارة والسياحة في لبنان معرباً عن أهمية مشروع شركة ليفانت القابضة الذي يؤكد الثقة المتنامية في المشاريع التطويرية في وسط المدينة، وكذلك الثقة في جدوى الاستثمارات السياحية والعقارية في لبنان.

من جهته اعتبر رئيس مجلس إدارة شركة ليفانت القابضة **ساير بدر الساير** أنه تم اختيار لبنان لأسباب عدة أهمها أن كل التوقعات تشير إلى أن لبنان سوف يكون محطة الاستثمار والسياحة الأولى في الشرق الأوسط، لافتاً إلى أن الكثير من الشركات الخليجية تنتظر فرصة الاستثمار في لبنان. وتوقع **الساير** أن لا يبلغ العائد على المشروع حسب الدراسات التي اعدها بنك عوده نحو 24 في المئة سنوياً.

اما العضو المنتدب في شركة ليفانت القابضة **صلاح الميال** فقال ان لبنان لديه جاذبية خاصة عند الكويتيين والخليجيين عموماً معتبراً ان مشروع ليفانت القابضة يُعدّ أحد أكبر المشاريع العقارية في تاريخ لبنان.

بعدها ألقى **ناصر شماع**، رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في شركة سوليدير عن مدى أهمية موقع سوليدير في قلب بيروت كونها تمثل ملتقى التجارة والسياحة في لبنان معرباً عن أهمية مشروع شركة ليفانت القابضة الذي أعلن أن المشروع الجديد سيمثل أحد أهم مشاريع لبنان للاستثمار الأنجح في عمق بيروت السياحي والتجاري.

ونوه مدير عام الدائرة الاقتصادية في بنك عوده د. **مروان بركات** بحرية الاستثمار والاقتصاد في لبنان مسلطاً الضوء على أهم العوامل التى تشجع وتدفع عجلة الاستثمار فيه.

عبد الرحمن الراشد

الراشد رئيساً لغرفة الشرقية

انتخب مجلس إدارة الغرفة التجارية الصناعية للمنطقة الشرقية في المملكة العربية السعودية **عبد الرحمن راشد الراشد** رئيساً لمجلس الإدارة، و**معن عبد الرحمن الصانع** نائباً أولاً للرئيس، و**سعود عبد العزيز القصيبي** نائباً ثانياً، وراشد عبد الله السويكت ممثلاً للغرفة في مجلس الغرف التجارية الصناعية السعودية.

"ديار" تعزز استثماراتها في لبنان

أنجزت شركة ديار العقارية أولى مشاريعها في لبنان، هو مشروع "مطل القمر"، الذي يقع في منطقة فالوغا. وأكّدت الشركة الإماراتية عزمها تعزيز تواجدها في السوق اللبنانية من خلال عدد من المشاريع التي تطورها حالياً، وأخرى ستطلقها في المستقبل بينها مشروع جديد في وسط بيروت.

ويوفر مشروع "مطل القمر" 21 شقة ضمن سبعة مبانٍ تراوح مساحاتها بين 276 و340 متراً مربعاً، ويضم كل طابق شقة واحدة.

وقال الرئيس التنفيذي لشركة ديار **زاك شاهين**: "تأتي السوق اللبنانية في صلب أولوياتنا باعتبارها من أبرز الأسواق نمواً في المنطقة، ونلتزم بتطوير مشاريع سياحية وسكنية وتجارية".

وتتألف حقيبة "ديار" العقارية في لبنان من مشروع "سوليدير صيفي فيليج 2" الذي يقع في وسط العاصمة. كما تطور مشاريع فاخرة في جبل لبنان.



PATEK PHILIPPE
GENEVE
Begin your *own* tradition.
أنت في حقيقة الأمر لا تملك
ساعة باتيك فيليب.
بل هي أمانة في يدك تنقلها بعناية الى
الأجيال القادمة.. الى أقرب الأحباء.. الأقارب.
ساعة تقويم سنوي ذات براءة اختراع فريدة تعرض
اليوم والشهر والتاريخ ، ولا تستوجب الضبط
إلا مرة واحدة فقط في السنة. ظهر بلوري لازوردي
يكشف عن الحركة الذاتية التعبئة التي تأتي كشأن
كافة ساعات باتيك فيليب الآلية بختم
جنيف للجودة. (كود 5146J).

مجموعة الاقتصاد والأعمال
6 مؤتمرات في 60 يوماً

تبدو مجموعة الاقتصاد والأعمال هذه الأيام أشبه ما تكون بخلية نحل، وفي حركة لا تهدأ، سواء في مكتبها الرئيسي في بيروت أو في مكاتبها في الخارج. وهذه الفترة الحافلة بالنشاط ليست الأولى، إذ لطالما تكرّرت في فترات مماثلة وعلى مدى أعوام عدة.

فمنذ منتصف أبريل الماضي حتى منتصف يونيو المقبل نظّمت وتنظّم مجموعة الاقتصاد والأعمال، 6 مؤتمرات وملتقيات توزّعت بين الدوحة وقطر وبيروت ومسقط واسطنبول، وإن دلّ ذلك على شيء فإنما يدل على الديناميكية وعلى المستوى الذي بلغته المجموعة في صناعة المؤتمرات والملتقيات، والتحضير لها معاً. هنا ملخص عن هذه الأحداث:

منتدى الاقتصاد العربي
بيروت/ 11-12 مايو

تنعقد الدورة الـ12 لـ"منتدى الاقتصاد العربي" يومي 11 و12 مايو الجاري في بيروت (فندق إنتركونتيننتال فينيسيا)، بمشاركة عدد من رؤساء الحكومات والوزراء ومحافظي المصارف المركزية ونخبة من القيادات العليا في الشركات والمؤسسات الاستثمارية والمصرفية والتجارية من مختلف البلدان العربية والأجنبية.

وتنظّم المنتدى **مجموعة الاقتصاد والأعمال** بالإشتراك مع مصرف لبنان وجمعية المصارف في لبنان وبالتعاون مع وزارتي المالية والاقتصاد والتجارة في لبنان، ومع مؤسسة التمويل الدولية (IFC) التابعة للبنك الدولي.

ويتناول المنتدى عدداً من المواضيع أبرزها:

- انعكاسات الفورة النفطية على الاقتصادات العربية.
- آثار هذه الفورة على الإصلاح الاقتصادي.
- آفاق الشركات العربية في الأسواق المالية.
- اتجاهات الاستثمار في الأسواق العالمية في 2006.
- مستقبل الصناعة المصرفية العربية.
- اتجاهات أسواق الأسهم العربية.

وكعادته في كل عام، استقطب المنتدى رعاية العديد من المؤسسات وهي:

كريدي سويس، شركة الاتصالات المتنقلة MTC، البنك الأهلي التجاري السعودي، مدينة الطاقة – قطر، بنك البحر المتوسط، هيئة الإنماء التجاري والسياحي في الشارقة، الشركة المتحدة للتنمية (UDC)، إعمار، بوينغ، كاديلاك (Cadillac)، بنك عوده سرادار، البنك اللبناني للتجارة، غلف كابيتال، مان إنفستمنتس، بورصة دبي العالمية المحدودة، بنك بيبلوس، بورصة دبي العالمية المحدودة، بنك الاعتماد اللبناني والمؤسسة العامة لتشجيع الاستثمارات في لبنان (إيدال)، فرنسبنك وبنك بيروت.



لقطة من الدورة 11 لمنتدى الإقتصاد العربي

الملتقى العربي للاتصالات والإنترنت
مسقط/ 24-25 مايو

تنظّم **مجموعة الاقتصاد والأعمال** هذا الملتقى للعام الثامن على التوالي بالاشتراك مع المؤسسة العربية للاتصالات الفضائية (عرب سات) والمكتب الإقليمي العربي للاتحاد الدولي للاتصالات (ITU)، وبالتعاون مع الشركة العُمانية للاتصالات "عُمانتل". ويتزامن انعقاد هذا الملتقى مع اجتماعات الجمعية العمومية لـ(عرب سات) التي يشارك فيها معظم وزراء الاتصالات العرب.

تشمل محاور الملتقى الموضوعات الآتية:

- وضع قطاع الاتصالات في الدول العربية في ظل المنافسة الشديدة.
- توصيات مؤتمر الاتحاد الدولي للاتصالات العالمي لتنمية الاتصالات والمبادرات الإقليمية.
- الخريطة الاستثمارية والتوسّع الإقليمي لشركات الاتصالات ودور القطاع الخاص في تنمية ودعم الدول العربية الأقل نمواً.
- التحديات التي تواجه رؤساء شركات الاتصالات.
- نشر تكنولوجيا (Broadband) وتعزيز

دورها في زيادة الإيرادات.

• تقنيات الشبكات اللاسلكية الحديثة ومستقبلها لدى مقدمي خدمات الاتصالات.

• خدمات الجيل الجديد من الأقمار الصناعية وتطبيقاتها في المنطقة العربية.

• دور هيئات تنظيم تقنية المعلومات والاتصالات ومدن الإنترنت العربية في تطوير صناعة تقنية المعلومات والاتصالات في المنطقة.

يرعى الملتقى مجموعة من أهم الشركات العاملة في قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات ومنها:

سيمنز، جونيبور نتوركس، فلاغ تليكوم، عمان موبايل، أريكسون، هواوي، سيسكو سيستمز، الكاتيل، نوكيا، أنتل وكاديلاك.



من الملتقى السابع للإتصالات والإنترنت في المغرب

الملتقى التركي – العربي الثاني اسطنبول / 8-9 يونيو

ينعقد هذا الملتقى برعاية رئيس الوزراء التركي **رجب طيب أردوغان**، وتنظمه **مجموعة الاقتصاد والأعمال** بالتعاون مع لجنة العلاقات الاقتصادية الخارجية التركية (DEIK) ومن أبرز محاور الملتقى:

• فرص الاستثمار في تركيا.

• المشاريع الكبرى وفرص الاستثمار في الدول العربية.

• مجالات التعاون في قطاعات الصناعة، السياحة، النقل والبناء.

• آفاق الأعمال وفرص الاستثمار في العراق.

• العلاقات التجارية بين تركيا والبلاد العربية.

يشارك في الملتقى عدد كبير من المسؤولين الحكوميين من الجانبين، إضافة إلى القيادات العليا في المؤسسات العربية والتركية، الأمر الذي يساعد على التلاقي بين فعاليات الجانبين والنظر في العمق بكل ما يختص بتطور العلاقات ومجالات الاستثمار وفرص التعاون والعمل الاقتصادي المشترك.

وكانت **مجموعة الاقتصاد والأعمال** نظّمت الملتقى العربي – التركي الأول في مايو 2005 في اسطنبول بمشاركة العديد من الوزراء العرب والأتراك وبضع مئات من رجال الأعمال من الجانبين.

ويشارك في رعاية هذا الملتقى عدد من المؤسسات تأكد منها لتاريخه الشركات الآتية:

داروما Daruma، بنك دبي، الكابلات السعودية، شركة Is Investment.



الملتقى العربي التركي الأول

الجودة وسلامة الغذاء العربي بيروت / 15-16 يونيو

تنظّم **مجموعة الاقتصاد والأعمال** هذا المؤتمر بالاشتراك والتعاون مع وزارتي الاقتصاد والتجارة والصناعة في لبنان ومنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (UNIDO)، وبرنامج الجودة في لبنان الممول من الاتحاد الأوروبي.

يشارك في المؤتمر عدد من وزراء التجارة والصناعة والزراعة والصحة، وممثلون عن إدارات الجودة وسلامة الغذاء وحماية المستهلك، ومراكز تنمية الصادرات وهيئات تشجيع الاستثمار، ويناقش المؤتمر عدداً من القضايا أهمها:

• البرامج والسياسات العربية للجودة وسلامة الغذاء ومدى توافقها مع المواصفات العالمية.

• العناصر المؤثرة في الجودة وسلامة الغذاء، ومن بينها المنتجات الزراعية والحيوانية، المياه والأسمدة والأدوية الزراعية، المعدات ووسائل التعبئة والتغليف، التخزين والنقل.

• فرص الاستثمار في الصناعات الغذائية والصناعات المكملة لتطوير جودة الإنتاج العربي.

وكانت **مجموعة الاقتصاد والأعمال** نظّمت يومي 17 و18 أبريل الماضي **ملتقى قطر الاقتصادي** في الدوحة الذي حضره أكثر من 1000 مشارك من أكثر من 20 بلداً عربياً وأجنبياً.

كما تولّت تنظيم **منتدى النجاحات الخليجية** الذي انعقد في الدوحة / قطر يومي الأول والثاني من مايو الجاري. ■

ecomagination℠
a GE commitment

محرك نفاث أكثر هدوءاً ونظافة

المحركات من طراز GEnx هي إحدى أقوى محركات الطائرات التي أنتجناها على الإطلاق، كما إنها الأكثر هدوءاً. لكن الأمر الأفضل هو أنها تقلل من استخدام الوقود بنسبة 15 بالمائة مقارنة بالمحركات التي كانت تنتجها GE من قبل. هذه إحدى أساليب GE لتحويل الخيال إلى واقع.



بنك لتمويل المشاريع الصغيرة في الاردن



الملكة رانيا العبدالله والأمير طلال بن عبد العزيز في حفل الإفتتاح

شاركت الملكة **رانيا العبدالله** بافتتاح البنك الوطني، في عمّان، وهو أول بنك لتمويل المشاريع الصغيرة في الوطن العربي. وحضر الحفل رئيس برنامج الخليج العربي الأمير **طلال بن عبدالعزيز**، ومدير بنك غرامين في بنغلادش **محمد يونس**، إضافة إلى وزير العمل الأردني باسم السالم، ورئيس مجلس أمناء صندوق الملك عبدالله الثاني للتنمية **فيصل الفايز** وعدد من كبار المسؤولين في المؤسسات الحكومية والخاصة ذات العلاقة.

وتمّ خلال الحفل، توقيع مذكرة تفاهم بين جمعية الملكة رانيا العبدالله لرعاية العسكريين وأسرهم والبنك الوطني. ووقّع عن الجمعية رئيس اللجنة التنفيذية العميد الركن **عبدالله شديفات**، وعن البنك مديره العام **باسم خنفر**. وبموجب الاتفاقية سيتم اعتماد الجمعية لتنسيب من تنطبق عليهم شروط القروض الصغيرة.

وأشار الأمير **طلال بن عبدالعزيز** إلى أن المرونة التي شهدتها اجراءات التأسيس، بدعم الحكومة الأردنية، أكدت أن الأردن هو في طليعة الدول العربية من حيث التنمية البشرية، وافساح المجال لقوى المجتمع المدني، وكذلك لجهة التقدم باتجاه أهداف الألفية التي يأتي في صدارتها تقليص الفقر بنسبة 50 في المئة بحلول العام 2015.

وأكد مدير عام البنك الوطني **باسم خنفر** على دور الملكة رانيا في دعم صناعة التمويل الصغير محلياً وعالمياً، مشيراً إلى أن البنك يهدف الى تقديم خدمات مالية لأصحاب المشاريع الصغيرة تتناسب مع احتياجاتهم، وتحقيق انتشار جغرافي من خلال شبكة فروع تصل إلى جميع المناطق.

مصرف السلام البحرين: مجلس إدارة برئاسة العبار



حسين الميزة

تمّت تغطية الاكتتاب في أسهم مصرف السلام البحرين بمعدل 63,4 مرة، وتمّ جمع 2,7 مليار دينار بحريني، وقد تمّ تخصيص الأسهم المطروحة للاكتتاب على أساس النسبة والتناسب، بحيث تم تخصيص 16 سهماً لكل مكتتب إكتتب بالحد الأدنى البالغ ألف سهم، وعلى هذا الأساس تمّ التخصيص لجميع المكتتبين.

وأنجزت الجمعية العمومية التأسيسية تسمية أعضاء أول مجلس إدارة، فتمّ انتخاب محمد علي العبار رئيساً للمجلس، و**حسين محمد الميزة** نائباً للرئيس، والأعضاء: **محمد عمير بن يوسف المهيري، صالح سعيد أحمد لوتاه، عصام المهيدب، حبيب أحمد قاسم، وعمر محمود قوقة.**

وسمى المصرف أعضاء هيئة الرقابة الشرعية التي ضمت كلاً من **د. حسين حامد حسان، د. محي الدين القرة داغي، الشيخ عدنان عبدالله القطان، و د. محمد عبدالحكيم زعير.**

شركة تمويل عقاري برأس مال مليار ريال سعودي

أعلن كل من البنك السعودي للاستثمار وشركة إعمار العقارية وشركة أملاك الإماراتيتين وشركة عسير السعودية (مساهمة عامة) وشركة البركة للاستثمار والتنمية عن تحالف لتأسيس أول شركة مساهمة مغلقة للتمويل العقاري برأس مال مليار ريال، وسيكون مقرها الرياض، بعد الحصول على التراخيص النظامية.

ويأتي تأسيس هذه الشركة العملاقة في الوقت الذي يتنامى فيه الاستثمار العقاري ويزداد الطلب على منتجات التمويل المتوافقة مع الشريعة الإسلامية، سواء للأفراد أو المطوّرين. وأوضح البيان أنّ توافق هذه المجموعة من المؤسسين الستراتيجيين ذوي الخبرات المتنوّعة ومبادرتهم لإنشاء هذه الشركة الأولى من نوعها، سوف يدعم تأسيس قطاع متطوّر للتمويل العقاري المتوافق مع الضوابط الشرعية، ويضع المعايير لضمان نجاح هذا النشاط. وقد أكّد البيان بأنّ الخبرات المتعددة وسجّل النجاحات التي يحملها مؤسسو التحالف سوف يدعمان نشاط الشركة ويوفّران لها قاعدة أعمال متميّزة.

البركة المصرفية: بدء الاكتتاب العام


الشيخ صالح كامل


عدنان احمد يوسف

المنامة – طارق زهنان

تطبيقاً للمرحلة الثالثة من الستراتيجية التي تبنتها مجموعة البركة المصرفية عند تأسيسها منذ أكثر من ربع قرن، ينقضي شهر أبريل من العام الجاري حاملاً معه انطلاق المرحلة الثانية من الاكتتاب في أسهم المجموعة، من خلال أول طرح للاكتتاب العام تشهده مجموعة البركة المصرفية، لتكون بذلك قد أنجزت مختلف جوانب التحوّل الكامل إلى شركة مساهمة عامة، ومؤسسة مصرفية عالمية مركزها البحرين، تنتشر وحداتها المصرفية على بقعة جغرافية واسعة في القارتين الآسيوية والأفريقية.

وسبق عملية الاكتتاب العام في أسهم المجموعة، نجاح "البركة" في تخصيص الاكتتاب الخاص والذي وجد إقبالاً كبيراً جداً من قبل مجموعة من المستثمرين الستراتيجيين من كبار المستثمرين الأفراد في المنطقة كما من المؤسسات والحكومات، وذلك بالنظر إلى جانبية الفرصة الاستثمارية المقدمة وثقة هؤلاء المستثمرين في أعمال المجموعة وأنشطتها والعائد الاستثماري المتوقع منها. ما دفع المجموعة إلى تخصيص المستثمرين في الطرح الخاص بأكثر من 400 مليون دولار.

هيكلة الاكتتاب العام

وفي حديث خاص لـ "الاقتصاد والأعمال" أوضح الرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية **عدنان أحمد يوسف** أن "القرار الستراتيجي بالتحوّل إلى شركة مساهمة عامة يعكس، وبغض النظر عن اعتبارات الأعمال، إيمان المجموعة وقناعتها بأهمية مشاركة الجمهور في تملّك حصص ملكية في مؤسسة مالية إسلامية ذات تاريخ مرتبط ارتباطاً وثيقاً بتأسيس ما يُعرف اليوم بصناعة الخدمات المالية الإسلامية".

ويضيف **يوسف**: "تسعى المجموعة من خلال هذا الطرح، الذي يعتبر الأكبر من نوعه على مستوى منطقة الخليج العربي، إلى رفع رأس مال المجموعة المدفوع إلى نحو مليار دولار، على أن تحتفظ المجموعة بنسبة لا تقل عن 55 في المئة من رأس المال المدفوع، علماً بأنّ رأس المال المصرّح به لها يبلغ 1,5 مليار دولار، ليتم بعد ذلك طرح الأسهم بالتوازي في كل من بورصتي البحرين ودبي. وقد قامت المجموعة باتخاذ وإعداد كافة الخطوات اللازمة لضمان طرح الأسهم للاكتتاب العام بصورة ناجحة، وتحقيق الأهداف المرجوة منه. ولعل من أهم الخطوات الرئيسية التي تم اتخاذها هي تعيين بنك الخليج الدولي كمستشار مالي".

يهدف الطرح إلى رفع رأس المال المدفوع إلى مليار دولار

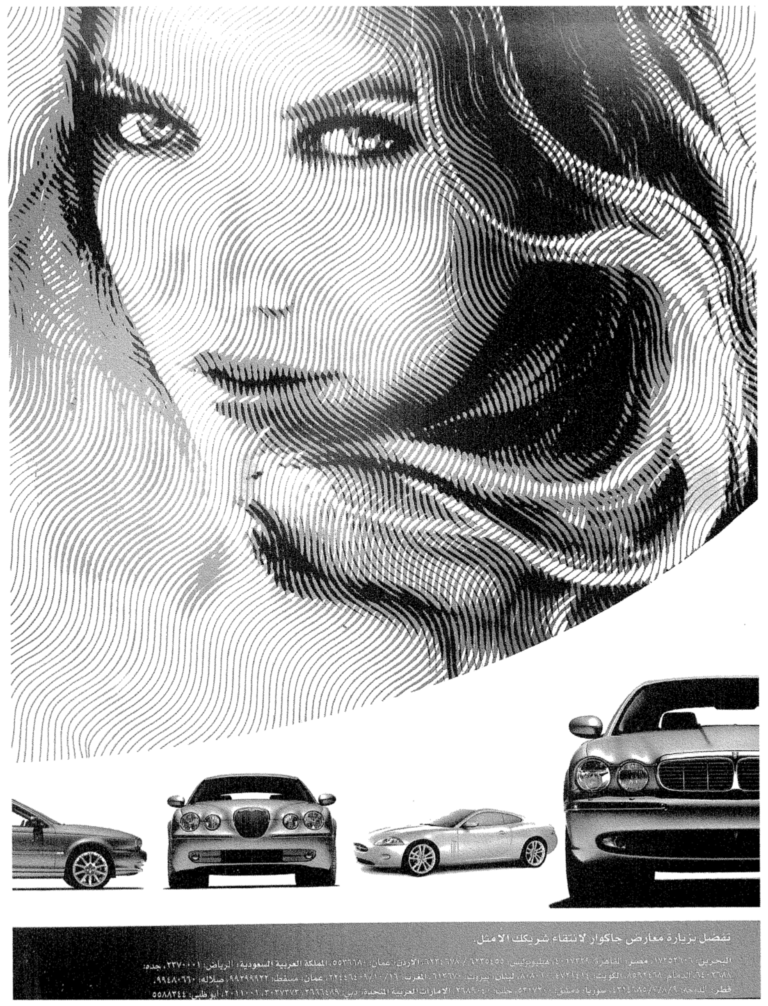
تحوّلات ستراتيجية متتابعة

ولعل المتابع للتحوّلات التي شهدتها بنوك البركة قبيل تحوّلها إلى مجموعة البركة المصرفية، يلاحظ التنفيذ التصاعدي لعملية إعادة الهيكلة التي انطلقت مع نقل الملكيات المختلفة في بنوك البركة إلى مجموعة مصرفية واحدة، وتوحيد القوائم المالية للبنك وشركاته التابعة، والتي أفضت إلى تكوين مجموعة ذات تواجد جغرافي واسع ممثل في وحدات مصرفية تابعة في عشر بلدان تمتلك بدورها أكثر من 188 فرعاً. وهذه الوحدات هي: بنك البركة في الجزائر، بنك الأمين في البحرين، بنك البركة الإسلامي في البحرين، بنك التمويل المصري السعودي في مصر، البنك الإسلامي الأردني في الأردن، بنك البركة لبنان في لبنان، بنك البركة المتحد في جنوب أفريقيا، بنك البركة السوداني في السودان، بنك التمويل السعودي التونسي في تونس، بنك البركة التركي للمساهمات في تركيا، وبنك البركة في باكستان.

وتظهر تلك الوقائع ترابطاً وثيقاً مع قول **عدنان أحمد يوسف** أن "طرح أسهم المجموعة للاكتتاب العام وزيادة رأس مالها إنما يأتي تنفيذاً للخطة التي وضعها البنك قبل أكثر من 5 سنوات، بغرض دعم عملية تطوير منتجات مالية إسلامية جديدة وذلك لتلبية الاحتياجات المتزايدة والمنوعة للعملاء، ومواكبة القدرات التوسّعية للوحدات الناشطة في المجموعة، كتلك العاملة في أسواق الجزائر والسودان وتركيا والأردن، وأيضاً الانطلاق نحو أسواق جديدة.

مرحلة جديدة

لعل المرحلة المقبلة في مسيرة مجموعة البركة المصرفية، ستشهد قطاف ثمار سنوات طويلة من العمل على تجهيز بنيان مؤسساتي متكامل، من خلال حسن استغلال الانتشار الواسع للمجموعة، لتفعيل أدائها وزيادة تعمقها في الأسواق المختلفة، مدعومة بمتانة رأسمالية كبيرة، وأداء مالي يشهد تصاعداً مستمراً يدل عليه الارتفاع الكبير في أرباحها للعام المنصرم والتي بلغت نحو 103 ملايين دولار، بزيادة 90 في المئة عن العام 2004. من هنا يبقى ترقب كيفية انعكاس تلك التحوّلات على مجموعة البركة المصرفية بعد أن ارتدت حُلّتها الجديدة. ■


تفضل بزيارة معارض جاكوار لانتقاء شريكك الأمثل.



كـامـلـة مـكـمـلـة.

كما الجاكوار ... رشيقة، أنيقة، قوية وسريعة. تأخذ عقلك وتأسر قلبك من أول نظرة، وتدعك حائراً بما يعجبك حقاً ... الأداء المحفزّ، المحركات القوية أم التصميم الجذاب، الفاخر والرياضي ... بكل بساطة أنت مفتون بها كلها على بعضها .. في كل أشكالها وجميع موديلاتها. أتبحث عن المغامرة ... الانطلاق ... الجاذبية والتميز ... جاكوار هي أروع شريك لك على طول الطريق.



خلال المؤتمر الصحفي، رشاد جناحي وناصر الشماع يتوسطان، من اليمين: علي محمود، سامر أبو عكر، عبد الرحمن الصلح ونيكولاس فرايزر

"بيت أبو ظبي للاستثمار" يطلق "بوابة بيروت" بـ 600 مليون دولار

أطلق "بيت أبو ظبي للاستثمار" مشروعاً عقارياً ضخماً في منطقة سوليدير في وسط بيروت، يهدف إلى تطوير الواجهة البحرية المطلّة على ساحة الشهداء. وتقدّر القيمة الإجمالية للمشروع الذي أطلق عليه اسم "بوابة بيروت"، بنحو 600 مليون دولار. وهو يضم ثماني قطع أرض بلغ سعرها 245 مليون دولار، ستبنى فيها أبراج سكنية فخمة ومكاتب تجارية متطورة ومرافق سياحية وترفيهية فاخرة.

وللإعلان عن إطلاق المشروع عُقد مؤتمر صحفي في فندق الفاندوم – بيروت، تحدّث فيه الرئيس التنفيذي لـ"بيت أبو ظبي للاستثمار" **رشاد جناحي**، ورئيس مجلس الإدارة، المدير العام لـ"سوليدير" **ناصر الشماع**، وحضره عن "بيت أبو ظبي للاستثمار" رئيس العمليات التنفيذي **سامر أبو عكر**، رئيس الاستثمارات التنفيذي **علي محمود** ورئيس التخطيط والتطوير التنفيذي **نيكولاس فرايزر**؛ وعن "سوليدير" حضر المدير العام **منير الدويدي** ومدير العقود **عبد الرحمن الصلح**.

وفي حديث خاص لـ"الاقتصاد والأعمال" قال **رشاد جناحي**: "إنّ قرار الاستثمار في مشروع "بوابة بيروت" استند الى دراسات لبيوت خبرة عالمية ولـ"بيت أبو ظبي للاستثمار"، خلصت إلى أن السوق اللبنانية ممتازة للاستثمار وخصوصاً منطقة "سوليدير" ذلك أن وسط بيروت بات محطّ أنظار الخليجيين والسيّاح العالميين، وهو يعتبر منطقة آمنة للاستثمار، وتطبق عليها قوانين تستقطب المستثمرين".

يمتد مشروع "بوابة بيروت" على مساحة 21447 متراً مربعاً، من محيط ساحة رياض الصلح حتى ساحة الشهداء وصولاً إلى جسر فؤاد شهاب. ويتوزع المشروع على ثلاث مناطق: واحدة تجارية وأخرى سكنية وثالثة ترفيهية. ويضم أبراجاً سكنية وعمارات ومراكز تجارية وفندقاً بمساحة مبنية تصل إلى 178 ألف م^2. وستتولى شركة Projects العالمية إدارة المشروع، فيما ستتولى شركة البنيان انترناشيونال المهام الاستشارية. وفازت في المرحلة الثانية من المشروع التي تشمل تطوير قطع الأرض شركة هندسية يونانية ويتولى تنفيذه مكتب "Erga" الهندسي اللبناني. ومن المتوقع إنجاز المشروع بالكامل في العام 2014 على أن تنجز المرحلة الأولى منه في أواخر العام 2009.

ومن ضمن خطة تسويق "بوابة بيروت" سيتم عرض مجسّم التصميم العام للمشروع (Master Plan) في معرض "كان" في فرنسا وفي معرض العقار في تركيا وفي باقي المعارض العالمية.

يضم المشروع 3 مناطق، تجارية وسكنية وترفيهية

إقبال كبير

عن تمويل مشروع "بوابة بيروت"، يقول **جناحي** إنه يتمّ عبر صندوق أنشئ في مطلع العام الجاري، وستتم عبره عمليات الاكتتاب. وقال أن المرحلة الأولى من عملية الاكتتاب الخاص تمّت بنجاح كبير، وبلغت قيمتها 160 مليون دولار. ويشير إلى أن الإقبال على المشروع كان كبيراً لدرجة أن المكتتبين في المرحلة الأولى أبدوا رغبة وإلحاحاً في المشاركة في المرحلة الثانية من عملية الاكتتاب، ما يعكس ثقة المستثمرين الخليجيين بالقطاع العقاري اللبناني، وبالاقتصاد اللبناني عامّة وبالاستثمار في بيروت بشكل خاص. وأوضح أن المكتتبين يتنوّعون بين شركات وأفراد، ولكن الغلبة تبقى للشركات العقارية الضخمة. أما جنسيات المستثمرين فمعظمها من الإمارات العربية المتحدة والسعودية والكويت والبحرين واليمن. وقد بلغ عائد الاستثمار للمرحلة الأولى 37,5 في المئة على مدى 18 شهراً أي 25 في المئة في السنة، وهي نسبة عالية جداً بالنظر إلى نوع الاستثمار وضمانته.

توسّع "بيت أبوظبي"

ويعزو **رشاد جناحي** النجاح الذي حققه "بيت أبو ظبي للاستثمار" إلى الرؤية الواضحة لكيفية الاستثمار في ضوء دراسات وخطط مسبقة، وكان لتوقيت الدخول إلى الأسواق دور أساسي في تحقيق هذا النجاح. والستراتيجيّة التي يتّبعها "البيت" تعتمد الشمولية في الاستثمار بحيث تتوزّع استثماراته بين الخليج العربي والدول العربية والعالم. وهو استطاع أن يحقق للمستثمرين عوائد بنسبة 20 في المئة وقيمتها 40 مليون درهم (بعد حسم كافة الرسوم والمصاريف) وسيستمر "البيت" في تطبيق سياسة تنويع المنتجات الاستثمارية التي بدأها بـ"الصندوق العربي للأسهم الخاصة"، ثم انتقل إلى الاستثمار في مشروع "مدينة الطاقة" في قطر، وبعده مشروع "بوابة بيروت"، وحالياً يتم الاستثمار في مشروع الصندوق الألماني للعقارات السكنية في ألمانيا؛ كما أن لـ"البيت" توجهات لدخول أسواق جنوب شرق آسيا وأسواق عربية أخرى. فالتقارير وبيوت الخبرة العالمية توصي بالاستثمار في السوق الآسيوية التي تعتبر سوقاً قوية جداً ولا سيّما في الصين والهند، وكذلك الأمر بالنسبة للسوق الخليجية. ■

الوليد بن طلال يشتري "فيرمونت" بـ 3,9 مليارات دولار



الأمير الوليد بن طلال مع الرئيس الأميركي جورج بوش

وافقت هيئة التجارة الفيدرالية في أميركا على مشروع رئيس مجلس إدارة شركة المملكة القابضة الأمير **الوليد بن طلال** لشراء كامل شركة فنادق ومنتجعات فيرمونت الكندية بقيمة 3,9 مليارات دولار.

وسيتم دمج الشركة الجديدة مع فنادق رافلز Raffles السنغافورية ليصبح إجمالي قيمة الصفقة أكثر من 5,5 مليارات دولار. ونتيجة لهذه الصفقة ستحصل شركة المملكة على ثلثي شركة فيرمونت Fairmont، في حين ستحصل شركة كولوني كابيتال Colony Capital Acquisitions على الثلث الباقي.

وأعرب الأمير **الوليد** عن سروره بعملية الدمج قائلاً: "يشرّفنا امتلاك هذا الصرح المهم الذي سوف يساهم في دعم تواجدنا في القطاع الفندقي حول العالم ويمثل التزامنا بالبحث عن فرص استثمارية مهمة وبارزة".

"ايفا" للاستشارات المالية: نتائج قياسية في العام 2005



جاسم محمد البحر

أعلن رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة الاستشارات المالية الدولية "ايفا" **جاسم محمد البحر**، أن الشركة حققت أرباحاً قياسية للسنة 2005 بلغت 172 مليون دينار كويتي شاملة حقوق الأقلية، وبلغت أرباح الشركة الأم 153 مليون دينار كويتي، موضحاً أن الأرباح المحققة بلغت 99 مليون دينار وغير المحققة 54 مليوناً.

ولفت **البحر** إلى "أن هذه الأرباح جاءت نتيجة الستراتيجية الواضحة والنجاح في تطبيقها والتي تمثلت في دخول "ايفا" مجال الفنادق والمنتجعات، كذلك إدراجها في سوق الكويت للأوراق المالية في 3 يناير 2006 بعد أن تم إدراجها في سبتمبر 2005 في سوق دبي المالية كأول شركة كويتية".

وفي تفاصيل النتائج المالية للعام 2005، بلغ مجموع الأصول 404 ملايين دينار مقارنة بـ 221 مليوناً في العام 2004، وبلغ معدل العائد على الأصول 49 في المئة. وارتفعت حقوق المساهمين بنسبة 146 في المئة، إلى 209 ملايين دينار، وبلغ معدل العائد على حقوق المساهمين 104 في المئة، مقابل 41 في المئة في العام الماضي.

إشارة إلى أن الشركة تنوي، إضافة إلى التوسعات التي قامت بها في الشرق الأوسط، وأفريقيا وأوروبا، البدء في عمليات استثمار في أميركا وشرق آسيا لتحقيق هدفها بالتحول من شركة محلية وإقليمية إلى شركة عالمية.

شركة طيران خليجية خاصة في الشارقة

أسست مجموعة من المستثمرين الخليجيين شركة خاصة للطيران تتخذ من الشارقة مقراً لها، وأعلنت أنها وقّعت اتفاق تعاون ستراتيجياً مع شركة رايثيون الأميركية تقوم بموجبه الشركة الأميركية بتزويد الشركة الجديدة بطائرات نفاثة تجارية حديثة الطراز في صفقة تبلغ قيمتها 35 مليون دولار.

واختارت المجموعة طائرتين تنتجهما "رايثيون" من طراز بريمير Premier 1A وثالثة من طراز هوكر Hawker 4000 متوسطة الحجم والتي تمتاز بإمكانية الطيران من دون توقف من الخليج إلى أوروبا بمستويات عالية من السرعة والكفاءة والراحة.

واعتبر رئيس اللجنة التأسيسية للشركة **حازم الجناحي** أن توجه المستثمرين جاء بناءً على دراسة التغييرات الملحوظة التي شهدتها صناعة الطيران مؤخراً باتجاهين مختلفين لخدمات الطيران الخاص وهي ناقلات الدرجة الاقتصادية من جهة، وخدمات الطيران الخاص من جهة أخرى. ولفت **الجناحي** أنه تم اختيار نوعية الطائرات على أساس تقديم الأفضل لقطاع رجال الأعمال والمديرين بهدف تجنيبهم الصعوبات التي يواجهونها خلال سفراتهم المتكررة، وأن المجموعة اختارت أيضاً أفضل الطائرات من حيث السلامة والفخامة ووسائل الراحة لتقديمها للمسافرين بأفضل الأسعار والخدمات.

وأعرب **الجناحي** عن شكره لرئيس دائرة الطيران المدني في إمارة الشارقة الشيخ **عبد الله بن محمد آل ثاني** على منحه ترخيصاً للشركة ودعمه المستمر لإقامة مرافق وتقديم التسهيلات للشركة في مطار الشارقة الدولي.

البنك الدولي المتحد: "بيت مال المسلمين"



د. أحمد الدوسري

أكبر مصرف استثماري يعتمد مبادئ الشريعة الإسلامية في كافة أنشطته ومنتجاته، هو حديث الساحة المصرفية في المنطقة والعنوان الأساسي الذي يرافق عملية إطلاق البنك الدولي المتحد برأس مال مصرّح به يبلغ 3 مليارات دولار ورأس مال مدفوع قدره مليار دولار، وفق الترخيص المبدئي الذي حاز عليه البنك من مؤسسة نقد البحرين.

عن رؤية البنك لتطوير الصناعة المصرفية الإسلامية، وعن مراحل عملية التأسيس تحدّث د. أحمد الدوسري، الرئيس التنفيذي لشركة جلوبل هاوس، المدير الرئيسي لطرح أسهم البنك، وأحد المساهمين الستراتيجيين في رأس ماله.

"إنّ حجم رأس مال البنك مرتبط بالرؤية الطموحة التي يقوم عليها، والتي تتجاوز المنطق القائل بأن المصارف الإسلامية ينحصر عملها في خدمة العملاء المسلمين، بل هي مبنية على تطوير المنتجات القائمة والمتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية وابتكار وطرح منتجات جديدة وخلّاقة تجذب جميع فئات العملاء من مسلمين وغير مسلمين، ولتكون قادرة على تحقيق الهدف الأساسي للبنك وهو العمل على النطاق المحلي والإقليمي والدولي، لتنمية اقتصاديات المنطقة العربية والإسلامية وتلبية الاحتياجات الاجتماعية لمواطنيها في أوطانهم كما في دول الاغتراب".

بهذه الرؤية الطموحة، استهل د. **أحمد الدوسري** الحوار، مضيفاً أن "الطرح الأساسي للبنك الدولي المتحد، يتمثّل في بناء صرح مصرفي يلعب دور بنك البنوك الإسلامية، ويعود بالصناعة المصرفية الإسلامية إلى قواعد "بيت مال المسلمين" بما يتناسب مع مقتضيات الصناعة المصرفية الحديثة ومتطلبات وحاجات الأسواق المختلفة".

رؤية جديدة

ويتناول د. **الدوسري** الواقع الذي انتهت إليه المصارف الإسلامية، فيرى أنها "بلغت حالياً مرحلة من التراكم الأفقي غير النوعي، وأضحت تعاني من محدودية المنتجات والرؤية وعدم تنوّع رأس المال.

ويضيف "من هنا لمسنا الحاجة إلى إيجاد مصرف إسلامي رائد يخرج العمل المصرفي الإسلامي من القالب الذي وضع فيه، ويعمل بعقلية مختلفة، تتعدى التمويل العقاري الكلاسيكي، لتشمل دعم وتمويل المشاريع الإسكانية والسياحية والمشاريع الصناعية المتنوعة والمختلفة من صناعة الالكترونيات والمعلوماتية وصناعة الأدوية والصناعة التحويلية والغذائية ومشاريع البنية التحتية وغيرها من المشاريع المنتجة، سواء عبر تمويل المشاريع ذات الربحية أو الدخول في تأسيس شركات تابعة وفروع في مختلف دول العالم".

ذراع مصرفية

وعن كيفية الوصول إلى هذه الأهداف، يقول د. **الدوسري**: "سيشكل رأس مال البنك، في حجمه وتنوّعه، ذراعاً لتكتّل اقتصادي كبير. فالمجموعات المكونة للبنك والمساهمة برأس ماله، كبيرة الحجم ومتنوعة الخبرات وتعمل في قطاعات مختلفة، ما يتيح للبنك أن يكون رائداً في عملياته، وقادراً على التواجد في أي سوق تتوافر فيها فرصاً ذات جدوى اقتصادية، توافق رؤية البنك الشمولية".

وعن المساهمين الستراتيجيين في البنك، يشير د. **الدوسري** إلى أن قائمة المساهمين تضمّ العديد من كبرى المؤسسات، كشركة آثار المجد القابضة، التي يرأسها الأمير **خالد بن وليد بن طلال بن سعود**، وشركة جلوبال هاوس وشركة الاستثمارات الوطنية وشركة المدينة والبنك التجاري الدولي وشركة البكري القابضة وشركة النخيل كابيتال، وشركة الحنو القابضة (شركة عقارية)، إضافة إلى عدد كبير من المستثمرين الأفراد، والشركاء الأجانب من بريطانيا وكندا وألمانيا والهند.

الأمير خالد بن الوليد سيرأس مجلس إدارة البنك

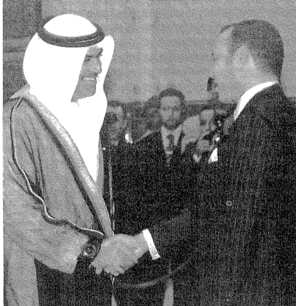
ويكشف د. **الدوسري** أن مجلس إدارة البنك سيكوّن برئاسة الأمير **خالد بن الوليد بن طلال**، وسيضم ممثلين للمساهمين الستراتيجيين، تدعمهم إدارة تنفيذية تضمّ نخباً مصرفية من العرب والبحرينيين.

التأسيس

يلفت د. **الدوسري**، إلى أنه "في صدد استكمال الإجراءات اللازمة للحصول على الترخيص النهائي، وأهمها تقديم شهادة بنكية باكتمال رأس المال، مرفقة بمحضر اجتماع اللجنة التأسيسية التي ستنعقد في شهر مايو لتختار مجلس الإدارة وتوافق على الإدارة التنفيذية وتحدّد تاريخ وهيكل الاكتتاب العام، وهو ما ينتظر انجازه قبل بداية شهر يونيو الذي سيشهد الانطلاقة الرسمية لأعمال البنك، ليتبعه في شهر سبتمبر افتتاح المقر الرئيسي في مملكة البحرين".

وأفصحت اللجنة التأسيسية للبنك أن الشركاء الستراتيجيين اكتتبوا بنحو 40 في المئة من رأس المال المدفوع، وأن الاكتتاب الخاص في رأس المال يشهد إقبالاً كبيراً من العديد من المستثمرين الراغبين بالدخول كمساهمين رئيسيين. أما الطلب على التمويل فسبق الانطلاقة الرسمية لأعمال البنك، فاللجنة التنفيذية تدرس مجموعة من المشاريع تقدّر كلفتها بأكثر من 500 مليون دولار. ■

"دبي الدولية للعقارات" استثمار 12 مليار دولار في المغرب



ملك المغرب محمد السادس يستقبل محمد القرقاوي

أعلنت "دبي الدوليّة للعقارات" عن 8 اتفاقيات استثمارية بقيمة 12 مليار دولار، تمّ توقيعها تحت إشراف العاهل المغربي الملك **محمّد السادس**؛ وتنص الاتفاقيات على تنفيذ مشاريع في قطاعي السياحة والإسكان في 4 مدن مغربية هي: طنجة، مراكش، الدار البيضاء والرباط.

وستقوم "دبي الدوليّة للعقارات"، ذراع الاستثمار والتطوير العقارية الدولية لـ "دبي القابضة" بتنفيذ المشاريع بالاشتراك مع صندوق الإيداع والتدبير المغربي (سي دي جي) على أن يستغرق التنفيذ مدة 10 سنوات.

وقال الرئيس التنفيذي لـ "دبي القابضة" **محمد القرقاوي**، إنّ المملكة المغربية تأتي في صدارة الأسواق التي تعتزم "دبي القابضة" الاستثمار فيها، لافتاً إلى أنّ نوعية المشاريع التي تعتزم الشركة تنفيذها، تنفرد بالجمع بين مرافق الأعمال والسياحة والإقامة والتسوّق والترفيه؛ وأضاف **القرقاوي**: "إلى جانب معدّلات النمو المتنامية التي يتمتّع بها الاقتصاد المغربي، حققت الحكومة نجاحاً مشهوداً في سياساتها الرامية إلى تنويع البنية الاقتصادية والحد من تأثر الأداء الاقتصادي بتذبذب إنتاجية القطاع الزراعي نتيجة العوامل المناخية، إضافة إلى تطوير الحكومة لقوانينها وتشريعاتها بهدف جذب الاستثمارات العربية".

من جهته، أوضح الرئيس التنفيذي لـ "دبي الدوليّة للعقارات" **فرحان فريدوني** أنه إلى جانب بدء الأعمال في مشروع "أمواج" في الرباط بكلفة ملياري دولار، سيتم تنفيذ مشروعين جديدين في الدار البيضاء هما: "دبي تاورز– كازابلانكا" و"مارينا دي كازابلانكا" بكلفة 500 مليون دولار لكل منهما.

أبوظبي تطلق مشروعاً سياحياً لاستقطاب 26 مليار دولار

أطلقت أبوظبي مشروعاً سياحياً ستراتيجياً يتوقع أن يستقطب استثمارات تقارب نحو 26 مليار دولار، فيما تبلغ قيمة الاستثمارات المباشرة في البنية التحتية اللازمة للمشروع نحو 1,5 مليار دولار.

وسيقام المشروع فوق جزيرة السعديات التي اختيرت قبل سنوات كمركز لسوق مالية عالمية قبل أن يصرف النظر عن المشروع إثر قيام دبي بتنفيذ مشروع مماثل.

وأوضح ولي عهد أبوظبي ونائب القائد الأعلى للقوات المسلحة الإماراتية الشيخ **محمد بن زايد آل نهيان** أن شركة التطوير والاستثمار السياحي، وهي مساهمة عامة مملوكة بالكامل لهيئة أبوظبي للسياحة التابعة لحكومة أبوظبي، ستتولى تطوير الجزيرة وتحويلها إلى وجهة سياحية وبيئية عالمية، حيث سيكون التملّك في المشروع متاحاً أمام المستثمرين المحليين والخليجيين. وسيتم تقسيم المشروع إلى 3 مراحل تنتهي في العام 2018 أو 2020، على أن يساهم المشروع في رفع عدد السياح من مليون سائح حالياً إلى 3 ملايين سائح بحلول العام 2015.

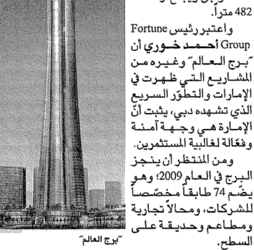
إلى ذلك، تستعدّ إمارة أبو ظبي لمواكبة النهضة السياحية المتوقّعة والمدعمة بفورة اقتصادية تشهدها الإمارة على مختلف الأصعدة. ورصدت الحكومة مبلغ 58 مليار درهم لإنفاقه على تطوير القطاع السياحي بهدف إضافة نحو 20 ألف غرفة فندقية جديدة وإنشاء مراكز تسوّق وغيرها من المنشآت السياحية. وبحسب مصادر هيئة أبو ظبي للسياحة، فإن السنوات الثلاث المقبلة ستشهد إضافة أكثر من 4500 غرفة فندقية لتلبية الطلب المتنامي وسد الفجوة الحاصلة حالياً، كما خصصت الهيئة التي يرأسها الشيخ **سلطان بن طحنون آل نهيان** 20 قطعة أرض لإقامة فنادق عليها، حيث من المتوقع الانتهاء من 3 فنادق خلال العام 2007.

"برج العالم" في دبي

أعلنت شركة Fortune Group عن بناء "برج العالم" في دبي. وبحسب الشركة يعدّ البرج أحد أطول الأبراج التجارية في العالم وتبلغ كلفته 4 مليارات درهم (1,1 مليار دولار) وهو يتألف من 108 طوابق ويبلغ ارتفاعه 482 متراً.

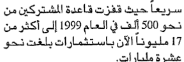
واعتبر رئيس Fortune Group **أحمد خوري** أن "برج العالم" وغيره من المشاريع التي ظهرت في الإمارات والتطوّر السريع الذي تشهده دبي، يثبت أنّ الإمارة هي وجهة آمنة وفعّالة لغالبية المستثمرين.

ومن المنتظر أن ينجز البرج في العام 2009؛ وهو يضّم 74 طابقاً مخصّصاً للشركات، ومحالاً تجارية ومطاعم وحديقة على السطح.



"برج العالم"

"أم. تي. سي" تستحوذ على "في موبايل" النيجيرية

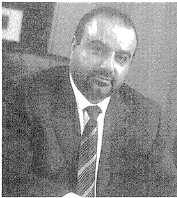


قالت شركة الاتصالات المتنقلة الكويتية "ام.تي.سي"، ان شركة "سلتل" التابعة لها وهي ثالث أكبر شركة لخدمات الهاتف المحمول في افريقيا، اتفقت على شراء 65 في المئة من شركة "في.موبايل" النيجيرية مقابل 1,005 مليار دولار.

وقالت شركة الاتصالات المتنقلة إن الصفقة تشمل خيار شراء حصة 35 في المئة المتبقية في "في.موبايل"، وأضافت أنها تتوقع الانتهاء من المفاوضات في غضون شهر.

وكانت "سلتل" تريد الاستحواذ على حصة في سوق الاتصالات النيجيرية التي تنمو نمواً سريعاً حيث قفزت قاعدة المشتركين من نحو 500 ألف في العام 1999 إلى أكثر من 17 مليوناً الآن باستثمارات بلغت نحو عشرة مليارات.

وهذه أحدث صفقة شراء تجريها "الاتصالات المتنقلة" التي يبلغ عدد مشتركيها نحو 15 مليوناً على الأقل في الكويت والعراق ولبنان والأردن والبحرين وأفريقيا، مع الإشارة إلى أنها اشترت العام الماضي شركة "سلتل" مقابل 3,36 مليارات دولار.



د.سعد البراك

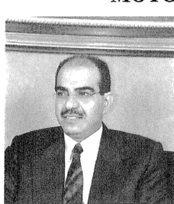
... وتحلّ ضيفاً على "موتورولا" في MOTO4YOU

استضافت شركة موتورولا مؤخراً كبار المدراء في مجموعة أم تي سي MTC الكويتية وشركاتها في مؤتمر "MOTO4YOU"، حيث استعرضت أحدث تقنياتها في مجال الشبكات والهواتف النقّالة، وشرحت ما تصفه بالدور "الحيوي لمنتجاتها في إيصال الخدمة الهاتفية النقّالة إلى المشتركين الجدد في المنطقة والعالم".

وفي معرض تعليقه على المؤتمر الذي يعقد احتفالاً بمرور 12 عاماً على العلاقة بين "أم تي سي" و"موتورولا"، قال الرئيس التنفيذي للشبكات في "أم تي سي" **خالد الهاجري**: "يوفّر مؤتمر MOTO4YOU فرصة مهمة للاطلاع على الموجة الجديدة من التقنيات المتقدمة التي سوف تساعدنا في "أم تي سي" على دخول أسواق جديدة ومواصلة استحواذنا على رضى عملائنا في أسواقنا الحالية. وتعد شركة موتورولا أحد المزوّدين الكبار بالنسبة لمجموعة أم تي سي، خصوصاً بعد أن عهدنا إليها دعم ستراتيجيتنا لتبوء مكانة متقدمة على مستوى العالم في قطاع الاتصالات النقّالة بحلول العام 2011".



علي عامر



خالد الهاجري

وعرضت "موتورولا" في المؤتمر مجموعة "Motorola Reach" التي تعدّ حزمة من حلول شبكات "جي إس إم" المخصصة لدعم شركات الاتصالات في إيصال الخدمة الهاتفية النقّالة إلى "المليار شخص الذين سينضمون إلى عالم الاتصالات النقّالة بحلول 2010"، بحسب تعبير "موتورولا".

أما كبير مديري المبيعات في شبكات "موتورولا" في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وباكستان **علي عامر** فقال: "ندرك أنّ لدى "أم تي سي" أهدافاً عملية معينة تسعى إلى تحقيقها في إطار توسيع نطاق عملياتها بوتيرة سريعة في أسواق الشرق الأوسط وأفريقيا"؛ وأضاف: "من خلال إقامة مؤتمر MOTO4YOU في عمّان فإننا نسلّط الضوء على كيفية محافظة "أم تي سي" على موقعها المتقدم في السوق، وتوفير خدمات موثوقة ومعقولة التكلفة وبشكل سريع".

"ميد زون": مصنع للأبحاث في مجمّع التقنية في دبي

وقّعت شركة ميد زون اتفاقية مع مجمّع التقنية بدبي الذي يُعد أكبر مركز متخصص للصناعات الدقيقة في منطقة الشرق الأوسط، وذلك لإنشاء مصنع متطوّر ومركز للأبحاث داخل المجمّع بتكلفة تصل إلى 3 ملايين درهم، وسوف يتم انجازه خلال عامين.

وتتخصص "ميد زون" في تصنيع الأجهزة الطبية وأدوات الاختبار الخاصة بمعظم الأمراض المعروفة، إضافة إلى معدات عالية الدقة مثل أجهزة تخطيط القلب الكهربائي التي تعمل بتقنية البلوتوث، والأجهزة الطبية المعتمدة على تقنية "يو أس بي".

المدير التجاري لمجمّع التقنية **عبدالله البنا** أشار إلى أنّ الهدف "استقطاب الشركات الرائدة في القطاعات الصناعية المهمة والدقيقة".

بدوره، لفت المدير التنفيذي لـ"ميد زون" **طارق بيرزادا** إلى أنّ قرار اختيار مجمّع التقنية مركزاً لعمليات الشركة جاء "نتيجة للموقع الستراتيجي".


Make a **difference**

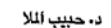
سلطة دبي للخدمات المالية: شركة استثمارية واتفاقات تعاون

أطلقت سلطة مركز دبي المالي العالمي شركة استثمارية تحمل اسم "مركز دبي المالي العالمي للاستثمار"؛ وستتولى الشركة الجديدة، التي سوف تلعب دور الذراع الاستثمارية للمركز، مسؤولية الأنشطة التجارية، وإدارة وتشغيل الشركات الحالية والمستقبلية التابعة للمركز، إضافة إلى تطوير ستراتيجيته الاستثمارية وتحالفاته التي تعزز أهدافه وتُسهم في تحويل رؤيته إلى واقع ملموس.

وأكّد المركز أنه اشترى، عن طريق ذراعه الاستثمارية، أكثر من 1 في المئة من أسهم شركة يورونكست، بهدف لعب دور مكمل للمراكز المالية العالمية الأخرى في أوروبا والولايات المتحدة وآسيا. وتعتبر "يورونكست" أكبر سوق مالية في أوروبا من حيث حجم التداول النقدي، كما تعتبر سوقها للمشتقات المالية ثاني أكبر سوق في أوروبا من حيث حجم التداول وثاني أكبر سوق في العالم من حيث القيمة.

وكان رئيس سلطة دبي للخدمات المالية **د. حبيب الملا** قد قام بزيارة إلى القاهرة، وناقش مع رئيس الهيئة العامة لسوق المال المصرية **د. هاني سري الدين** سُبل تفعيل التعاون المتبادل وتعميق العلاقات بين سلطة دبي للخدمات المالية والهيئة العامة لسوق المال. واتفقا على توقيع مذكرة تفاهم بهدف وضع نظام لتبادل المعلومات والتجارب والخبرات الفنية والتكنولوجية لدعم وتطوير الدور الرقابي للهيئتين.

وفي سوق الأوراق المالية في القاهرة، التقى الملا رئيس السوق د. ماجد شوقي حيث استعرضا نشاط السوق ونظامها وهيكلتها الإدارية وسُبل التعاون بين الجانبين.



د. حبيب الملا

من جهة أخرى، وقّعت سلطة دبي للخدمات المالية، ممثلة برئيسها التنفيذي **ديفيد نوت**، مذكرة تفاهم مع هيئة الرقابة المالية في جمهورية كوريا، ممثلة برئيسها **جونغ هيون يوون**. وأعتبر **نوت**، أنّ هذه المذكرة "جاءت في الوقت المناسب نظراً للاهتمام الذي تبديه الشركات الكورية لتقديم الخدمات المالية من مركز دبي المالي العالمي، وهي تعكس ثقة الطرفين بجودة المعايير التنظيمية المتبعة لدى كل منهما".

وأشار رئيس السلطة **د. حبيب الملا**، إلى أنها ثاني مذكرة تفاهم توقّعها سلطة دبي للخدمات المالية مع الهيئات الرقابية في آسيا، وهي تعكس رغبة السلطة في إنشاء علاقات فعالة مع جهات مُنظِمة حول العالم.

وأعلنت سلطة دبي عن منح كل من بورصة نايمكس إنك، وبورصة كومكس إنك، التابعة لها، إعترافاً مسجّلاً ضمن مركز دبي المالي العالمي. وهذا الاعتراف سيتيح، وفق **ديفيد نوت**، لكل من "نايمكس" و"كومكس" إمكانية الدخول المباشر إلى أسواق السلع الآجلة في الولايات المتحدة الأميركية لصالح العملاء المرخص لهم العمل في مركز دبي المالي العالمي. وأشار أنّ هذا الاعتراف هو الأول الذي تمنحه سلطة دبي للخدمات المالية لبورصة أجنبية.

3i البريطانية تستثمر في صندوق "إثمار 2"

دخلت شركة 3i البريطانية سوق الخليج من خلال الاكتتاب بـ 15 مليون دولار في صندوق "إثمار 2" الذي أطلقته شركة إثمار كابيتال.

ويعتبر التحالف الستراتيجي بين "3i" و"إثمار كابيتال"، أول استثمار من نوعه تقوم به شركة عالمية رائدة في مجال الاستثمارات الخاصة في صندوق استثماري في دول مجلس التعاون الخليجي. ويتوقع أن تبلغ استثمارات الصندوق 250 مليون دولار متجاوزاً أهدافه الأولية وهي 150 مليوناً. وبحسب المؤسّس والشريك المدير لشركة إثمار كابيتال **فيصل جمعة بلهول**، "تعود زيادة الاكتتاب في الصندوق إلى إقبال المستثمرين وإلى نمو الصفقات التي شهدتها "إثمار كابيتال"".

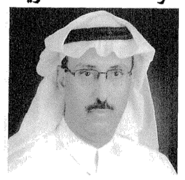


من اليسار: بلهول، والر، وخلدون الحاج حسن.

ويضيف **بلهول**: "سوف نوجه استثمارات صندوق "إثمار 2" إلى صفقتين أو ثلاث صفقات سنوياً، في شركات تتراوح قيمتها من 15 إلى 500 مليون دولار".

يشار إلى أنّ صندوق "إثمار 2" سوف يركّز على تعزيز رؤوس الأموال وشراء الاستثمارات في قطاعات اقتصادية ديناميكية في أسواق مجلس التعاون الخليجي المتطوّرة في كل من: الإمارات العربية المتحدة، الكويت، قطر، البحرين، عُمان والمملكة العربية السعودية.

شركة الملاحة القطرية

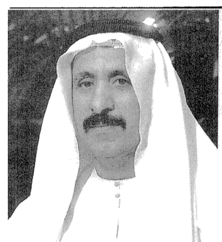


خليفة صقر الهتمي

نشرت "الاقتصاد والأعمال" في عددها الخاص، الذي صدر خلال أبريل الماضي، لمناسبة انعقاد ملتقى قطر الاقتصادي، مقابلة مع الرئيس التنفيذي لشركة الملاحة القطرية **خليفة صقر الهتمي**. (الصفحة 188).

ولقد ورد في المقابلة خطأ مطبعي غير مقصود في اسم الرئيس التنفيذي، الأمر الذي اقتضى منا اعتذاراً وتوضيحاً.

"اتصالات" الاماراتية: 1.3 مليار درهم ارباح الربع الاول



محمد القمزي

أعلنت مؤسسة الإمارات للاتصالات "اتصالات" تحقيق ربح صاف خلال الربع الأول من العام الحالي بلغ 1,337 مليار درهم وبنسبة نمو بلغت 31 في المئة مقارنة مع الفترة نفسها من العام الماضي، كما ارتفعت الأرباح التشغيلية للمؤسسة إلى 1,215 مليار درهم.

ويعزو الرئيس التنفيذي لمؤسسة الإمارات للاتصالات "اتصالات" **محمد القمزي** النتائج المالية الجيدة إلى "النمو الذي تشهده أعمال المؤسسة في ظل ستراتيجيتها الهادفة لأن تكون ضمن أفضل عشر شركات اتصالات في العالم".

ويبيّن **القمزي** أن عدد الاشتراكات في الهاتف النقال شهد خلال الاشهر الثلاثة الأولى من هذا العام زيادة بنسبة 23 في المئة مقارنة مع الفترة نفسها من العام الماضي، ووصل عدد المشتركين إلى 4,76 ملايين مشترك، وبذلك تجاوزت نسبة انتشار الهواتف النقالة في الامارات 100 في المئة من عدد السكان.

"عرب سات": اتفاقيتان في الاردن ولبنان



خالد بالخيور

وقّعت المؤسسة العربية للاتصالات الفضائية "عرب سات" اتفاقية تعاون ستراتيجي مع شركة المدينة الإعلامية الأردنية لإنشاء مراكز للحلول التلفزيونية المتكاملة ومراكز عرض المواد التلفزيونية وتخزينها. وتشكّل هذه المراكز عامل جذب لشركات البث ومحطات التلفزة الخاصة لتلبية الطلب المتزايد في سوق الإرسال الرقمي المتنامي.

وقال الرئيس التنفيذي لـ "عرب سات" **خالد بالخيور** بأن هذه الخطوة تأتي ضمن سعي "عرب سات" لترسيخ التعاون التجاري والتسويقي بين المؤسسة والمدن الإعلامية في الوطن العربي لتوفير فرص التوسع والنمو في تقديم خدمات البث التلفزيوني الفضائي وتلبية متطلبات العملاء في سوق البث الرقمي المتنامي.

ومن جانبه أشار العضو المنتدب لشركة المدينة الاعلامية **راضي الخص** الى أن تطبيق الاتفاقية سيوفّر مراكز عرض المواد التلفزيونية وتأمين جميع معداتها على مبدأ الحلول التلفزيونية المتكاملة. وأضاف أن خدمات أخرى ستتوفر بموجب الاتفاقية مثل خدمات تخزين وعرض المواد التلفزيونية لبثها في مراحل لاحقة.

من جهة أخرى، وقّعت "عرب سات" في لبنان اتفاقية توسعة محطة "جورة البلوط" مع وزارة الاتصالات اللبنانية لرفع القدرة الاستيعابية للمحطة تسهيلاً لإستيعاب التوسعات المستقبلية التي ستشهدها محطات البث التلفزيوني الفضائي. وترأس الجانب اللبناني في اجتماعات توقيع الاتفاقية مدير عام الاستثمار والصيانة في وزارة الاتصالات **عبد المنعم يوسف**، كما ترأس وفد "عرب سات" نائب الرئيس للتسويق والمبيعات **طارق بن أحمد بالخيور**.

يُذكر أن "عرب سات" تمكّنت منذ شهرين من تفادي تبعات سقوط قمر كانت تنوي إضافته الى منظومة أقمارها، فقد وضعت القمر الصناعي الاحتياطي "4B" كبديل للقمر "4A" الذي لم يصل إلى مداره بسبب فشل مهمة الشركة الروسية الناقلة للقمر.

"الاقتصاد والأعمال" مراقباً في مجلس الاتحاد الدولي للاتصالات

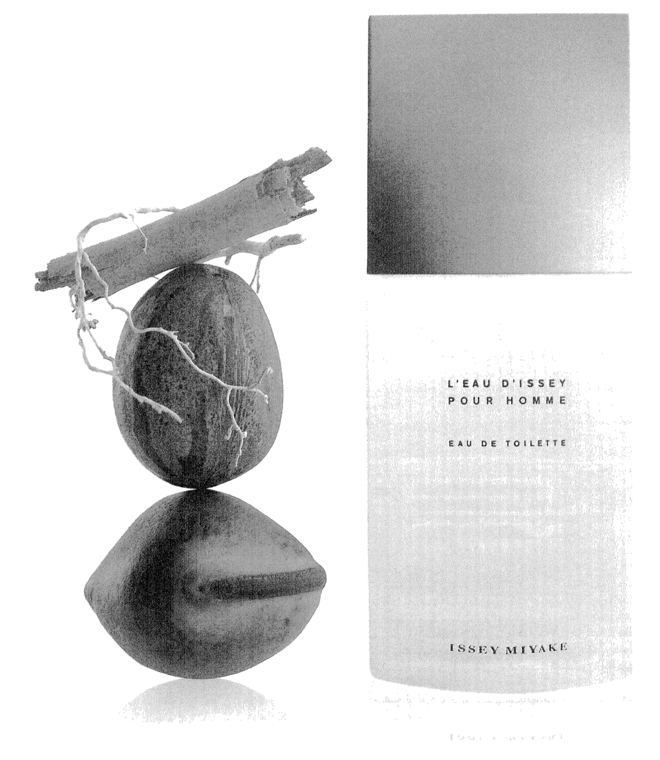
اختار الاتحاد الدولي للاتصالات (ITU) مجموعة الاقتصاد والأعمال لتمثل الشركات المنتسبة إلى قطاع تنمية الاتصالات في الاتحاد الدولي بصفة مراقب. واستند هذا الاختيار الى الدور الذي تلعبه المجموعة في مجال تطوير قطاع الاتصالات على الصعيدين العربي والإقليمي.

ويأتي اختيار مجموعة الاقتصاد والأعمال مراقباً في مجلس الاتحاد بعد مشاركتها الفعّالة في الدورة السنوية للاتحاد الدولي للاتصالات التي انعقدت في جنيف ما بين 19 و28 أبريل الماضي.

واكتسبت هذه الدورة أهمية خاصة كونها تعقد بعد انتهاء القمة العالمية لمجتمع المعلومات (WSIS) في تونس، والاجتماع العالمي لتطوير الاتصالات (WTDC) في قطر.

ويتألف المجلس من 46 دولة، وتقع على عاتقه مهمة المراجعة السنوية لجميع أنشطة الاتحاد، فضلاً عن تخصيص الميزانيات المطلوبة.

ISSEY MIYAKE
PARIS



L'EAU D'ISSEY POUR HOMME

"إنتل" تطلق تقنية vPro: تغيير مفهوم الحوسبة في الشركات

ميونيخ - رنا المصري


دايفد روجرز

أطلقت "إنتل" تقنيتها الجديدة Intel vPro الخاصة بالكمبيوترات الشخصية المكتبية، والتي تُشكل محطة جديدة في تطوّر صناعة تكنولوجيا المعلومات وتكيّفها مع متطلبات مجتمع الأعمال. وسوف تزيد هذه التقنية من فعالية كمبيوترات الشركات لناحية إدارة أنظمة تكنولوجيا المعلومات ومواجهة التهديدات الأمنية وتسهيل إدارة الأجهزة عن بُعد.

وفي مقابلة خاصة لمجلة "الاقتصاد والأعمال" خلال مشاركتها في حفل إطلاق تقنية Intel vPro في ميونيخ، قال مدير تسويق المكتب الرقمي والمنصة الاحترافية في "إنتل" لمنطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا **دايفد روجرز**: "إنّ التقنية الجديدة تأتي استكمالاً للتقنيات المبتكرة التي طوّرتها "إنتل" وهي تقنية Centrino للكمبيوتر المحمول، وتقنية Viiv للكمبيوتر المنزلي"؛ مضيفاً أنّ "تقنية Intel vPro تزيد من قدرة المستخدم النهائي ألا وهو مجتمع الأعمال، من خلال توفير حلول جدية لمواجهة التحدّيات التي تواجهها الشركات بمختلف أحجامها في مجال تكنولوجيا المعلومات عوضاً عن الاكتفاء بزيادة سرعة الأجهزة أو تزويدها بسعة أكبر". ويضيف: "في ما يخص المستخدم النهائي، فإنّ قدرته على التحكّم بجهازه وإدارته عن بُعد، يقلل من الزيارات المكتبية ويوفّر سهولة أكبر في إدارة شبكة الكمبيوترات الشخصية وبالتالي يخصص وقتاً أكبر للنشاطات المفيدة للعمل".

وتتضمّن تقنية Intel vPro الجيل الثاني من تقنية الإدارة Intel Active Management Technology (Intel AMT) وتقنية التمثيل الافتراضي(Intel Virtualization Technology (Intel VT.

وسوف تتوفّر تقنية Intel vPro في النصف الثاني من العام 2006، وهي تلقى دعماً واسعاً وتعاوناً جدياً من أهم اللاعبين في صناعة تكنولوجيا المعلومات من مزوّدي الخدمات ومصنّعي الكمبيوترات الشخصية، إلى جانب الشركات المزوّدة للبرمجيات وما تقدّمه من تطبيقات وحلول جديدة ستطرحها حول العالم على مدى العام المقبل. وتضمّن ذلك حلولاً من: "مايكروسوفت"، "كمبيوتر أسوشيتس"، "سيسكو"، "أدوبي"، "هيتاشي جيه بي 1"، "لينوفو"، "إتش بي أوبين فيو"، "سيمانتك"، "التيريس"، "أفوسنت"، "تشيك بوينت"، "لانديسك"، "لوكداون نتووركس"، "نوفيل"، "بانوراما إس دبليو"، "ساب"، "سكايب"، "سيام سوفتوير"، "ستار سوفت كوم"، "وايبرو" و"زينيث".

ويقول **روجرز**: "إنّ الحماس الذي نشهده من أكبر وأهم اللاعبين في صناعة تكنولوجيا المعلومات تجاه تقنية Intel vPro هو مؤشر في غاية الأهمية، يؤكّد لنا النجاح الذي نتوقعه لهذه التقنية الثورية".

"بيت إدارة المال" شركة استثمار جديدة في البحرين


خالد البسام

أُعلن في البحرين عن تأسيس شركة بيت إدارة المال، وهي أول شركة تمنح ترخيص الشركات الاستثمارية من الفئة الأولى من قبل مؤسسة نقد البحرين.

يبلغ رأس مال الشركة المصرح به 200 مليون دولار، فيما يبلغ رأس المال المدفوع 47,7 مليوناً. ويقع مقرها الرئيسي في البحرين، فيما تتنوّع قاعدة مساهميها من مختلف دول الخليج، وإن كانت غالبيتهم العظمى من السعودية والكويت والبحرين.

وسوف تعمل الشركة على جلب الاستثمارات، "عبر تقديم أفضل المنتجات والخدمات الاستثمارية والاستشارية المتوافقة مع مبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية"، وفق ما أعلنه رئيس مجلس إدارة الشركة الجديدة **خالد بن عبد الله البسام**، الذي قال أنّ شركة بيت إدارة المال "تعتزم أن تعزز مكانتها في المنطقة عن طريق طرح المنتجات والخدمات ذات القيمة المضافة، ونطمح إلى إيجاد الفرص الجديدة في منطقة دول مجلس التعاون الخليجي، إضافة إلى التنوّع في الأسواق الأخرى وتحديداً في أوروبا وجنوب شرقي آسيا"، موضحاً "أنّ الشركة سوف تركّز على زيادة الاستفادة من الفرص الحالية من خلال برامج تخصيص الشركات المملوكة للحكومات، إضافة إلى توافر مجموعة من التطوّرات الاقتصادية في المنطقة والتي ستساعد القطاع الخاص على القيام بدور أكبر في التنمية الاقتصادية في المنطقة".

وفي أول اجتماع عقدته الجمعية التأسيسية للشركة انتخبت مجلس الإدارة، الذي انتخب **البسام** رئيساً له، وهو يرأس أيضاً مجلس إدارة بنك البحرين الإسلامي، وكان شغل منصب نائب محافظ مؤسسة نقد البحرين؛ كما انتخب **زياد مكاوي** نائباً لرئيس مجلس الإدارة. وجرى تعيين **سعد عبد الرحمن الشملان** رئيساً تنفيذياً للشركة، وهو رئيس سابق في البنك الأهلي التجاري السعودي في البحرين.

ومن المقرّر أن تباشر شركة بيت إدارة المال، مجموعة من الأنشطة بما فيها إدارة الأصول المتوافقة مع مبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية، إدارة الصناديق، ترتيب الصفقات الاستثمارية، المساهمة في الشركات القائمة قبل طرحها للاكتتاب وضمان اكتتاب الإصدارات الجديدة، إضافة إلى تقديم خدمات عمليات سوق رأس المال وتقديم المشورة المالية والاستثمارية.

يشار الى أن الترخيص للشركات الاستثمارية من الفئة الاولى أصدرتها مؤسسة نقد البحرين في إطار عملية تطوير التراخيص الجديدة التي تسمح للشركات الاستثمارية المرخصة من الفئة الأولى بمزاولة مجموعة من الأنشطة كانت حكراً على البنوك الاستثمارية فقط.

"مورغان ستانلي": مكتب في مركز دبي المالي



من اليمين: د. عمر بن سليمان وجون جيه ماك

افتتحت مؤسسة "مورغان ستانلي"، مكتبها في مركز دبي المالي العالمي ليكون بذلك أول مكتب لها في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. ويقع المكتب الجديد في مبنى "البوابة" ضمن مركز دبي المالي العالمي، حيث سيقدم لعملائه خدمات تشمل الخدمات المصرفية الاستثمارية، رأس المال، البيع والتداول، السلع، إدارة الاستثمارات، وإدارة الثروات الخاصة. وقال رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لـ"مورغان ستانلي" **جون جيه ماك** أن هذه الخطوة "تأتي في إطار التزام الشركة بتعزيز عملياتها المباشرة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا التي تكتسب أهمية خاصة ومتزايدة بالنسبة لها، بما يتيح لنا الارتقاء بالخدمات التي نوفرها لعملائنا في المنطقة".

من جهته، قال مدير عام سلطة مركز دبي المالي العالمي **د. عمر بن سليمان** "نرحب بافتتاح مكتب "مورغان ستانلي" في مركز دبي المالي العالمي، ونتطلع إلى بناء شراكة مثمرة معاً. ويعكس اختيار هذه المؤسسة المالية المرموقة للمركز، الثقة المتنامية للقطاع المالي في قدرتنا على فتح آفاق جديدة في منطقة زاخرة بفرص النمو".

يذكر أن "مورغان ستانلي" هي مؤسسة عالمية رائدة في مجال الخدمات والأوراق المالية، وإدارة الاستثمار، وخدمات الائتمان، حيث يوجد لديها أكثر من 600 مكتب في 29 دولة. وتعمل في الشرق الأوسط منذ سبعينات القرن الماضي في مجال تزويد الحلول الاستثمارية المصرفية، وإدارة الأصول والثروات.

مكتب للشركات العائلية في مركز دبي المالي

أعلن مدير عام سلطة مركز دبي المالي العالمي **د. عمر بن سليمان**، عن إطلاق قطاع "المكتب العائلي" في المركز.

وأوضح **د. سليمان** أنّ الشركات العائلية "تمثل نحو 75 في المئة من شركات المنطقة التي تقدر قيمتها الإجمالية بنحو 500 مليار دولار"؛ لافتاً إلى أنّ "الشركات العائلية تواجه العديد من الصعوبات بما في ذلك العولمة، وتنامي عدد أفراد العائلة جيلاً بعد جيل مع غياب خطط واضحة لتوارث الشركات وكيفية استمراريتها؛ ونتيجة لذلك فإنّ 95 في المئة من الشركات العائلية تتلاشى مع انتقالها الى الجيل الثالث".

وأشار مدير عام المركز إلى أنه بإطلاق قطاع "المكتب العائلي" سيتيح "للشركات العائلية التغلب على العديد من الصعوبات بما في ذلك التحديات المالية المستقبلية، واختيار المستشارين الستراتيجيين، وتطوير أعمالها، وإيجاد قنوات اتصال تزوّد أفراد العائلة بالمعلومات الضرورية. كذلك، سوف يساهم في حل المشاكل التي تعيق سُبل نمو الشركة والناجمة عن أسلوب العائلة في إدارتها، وضمان الحفاظ على نجاح الشركة عند انتقال ملكيتها".

ويساعد قطاع "المكتب العائلي" في حماية الأصول المملوكة للعائلات كونه يلبي حاجة الشركات ضمن إطار قانوني يكفل الحفاظ على ملكية الأصول وضمان انتقالها بين أفراد العائلة. وتتوفر هذه المساعدة عبر عدد من الخبراء القانونيين الذين افتتحوا مكاتب لهم ضمن مركز دبي المالي العالمي؛ وبمقدور هؤلاء مساعدة العائلات على تشكيل مجالس عائلية خاصة لتوحيد رؤية العائلة بالنسبة لتخطيط تعاقب الملكية وتطبيق "حوكمة عائلية" للشركات.

نمو قياسي لتجارة الماس الخام في دبي

أعلنت بورصة دبي للماس، التابعة لمركز دبي للسلع المتعددة، أنّ إجمالي حجم تجارة الماس الخام في دبي حقق نمواً قياسياً العام 2005 بنسبة 46,25 في المئة، ليصل إلى 3,734 مليارات دولار، وقد ترافق ذلك مع ارتفاع سعر الماس الخام بنسبة 25 في المئة.

وقال رئيس مجلس إدارة بورصة دبي للماس **د. ديفيد رتليدج** إن منطقة مجلس التعاون الخليجي تعتبر ثالث أكبر مستهلك للمجوهرات الماسية في العالم بعد الولايات المتحدة واليابان.

وأعلنت المديرة التنفيذية لبورصة دبي للماس **نورا جمشير** أنّ قيمة عروض الماس التي تم تداولها في بورصة دبي للماس بلغت نحو 66 مليون دولار، وهي البورصة الوحيدة في المنطقة التي تخدم تجارة الماس عبر كافة المراحل بدءاً من التنقيب وصولاً الى بيع التجزئة.

يذكر أنّ دولة الإمارات العربية هي أول بلد عربي يوقّع اتفاقية كمبرلي للشهادات، التي تضمن أنّ الماس الذي يتم استيراده قد تم التنقيب عنه بطريقة شرعية.



الاقتصاد والأعمال

آيار / مايو 2006 العدد 317

- مجموعة الاقتصاد والأعمال: 6 مؤتمرات في 60 يوماً
- ملتقى قطر الاقتصادي يتحول إلى حدث سنوي
- دور رئيسي للهيئة العامة للاستثمار بتحويل السعودية إلى "مملكة أعمال"
- بيت أبو ظبي للاستثمار يطلق "بوابة بيروت" بـ 600 مليون دولار
- رئيس "أريكسون" العالمية كارل هنريك سفانبيرغ لـ "الاقتصاد والأعمال": "النقال" العربي يتابع رحلة النمو
- رئيس "الاتصالات السعودية" سعود الدويش: مرحلة التوسع الإقليمي والعالمي
- منظمة القيادات العربية الشابة تفتتح فرعها في لبنان وسعيد المنتفق يدعو لنشر ثقافة النجاح
- هل تواصل اسعار المعادن مسيرة الارتفاع المستمرة منذ ثلاث سنوات ؟
- منتدى التنمية الخامس للشرق الأوسط وشمال أفريقيا: سُبل تفعيل الإصلاح في العالم العربي
- كيف ستواكب صناديق الاستثمار فورة العقار في المنطقة العربية؟
- مصارف لبنان 2006: عمليات رسملة نوعية تمهد لدخول البورصة
- "إنمارسات": إطلاق المرحلة الثانية من مشروع BGAN
- السياحة العربية ومرحلة النضوج: طفرة قوامها مصارف، عقارات، وطيران

1.6 مليون مكتتب في المجموعة السعودية للأبحاث والتسويق

حقق الاكتتاب الذي طرحته المجموعة السعودية للأبحاث والتسويق إقبالاً لافتاً، حيث فاق عدد المكتتبين 1,6 مليون مكتتب. وكشفت مجموعة سامبا المالية، المستشار المالي ومدير الاكتتاب، أن حجم التغطية قاربت 4 مرات المبلغ المطروح، وهو 24 مليون سهم، بسعر 46 ريالاً للسهم الواحد، وبقيمة إجمالية بلغت نحو 1,1 مليار ريال.

وأوضح العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لمجموعة سامبا المالية **عيسى العيسى** أن ثقة المستثمرين بمستقبل المجموعة كانت وراء معدل الإقبال الكبير على الاكتتاب. واعتبر أن الاكتتاب كرّس الرغبة في الاستثمار لدى الأفراد حيث زاد عدد الطلبات التي تحتوي على فرد واحد ليتجاوز 45 في المئة من مجمل الطلبات.

الأمير فيصل بن سلمان بن عبد العزيز

يشار إلى أن المجموعة السعودية للأبحاث والتسويق، التي يرأس مجلس إدارتها الأمير **فيصل بن سلمان بن عبد العزيز**، تتولى توزيع أكثر من 700 مطبوعة محلية ودولية، وتملك شركة المدينة المنورة للطباعة، والشركة الخليجية للإعلان والعلاقات العامة. وقد تجاوزت عائداتها العام الماضي مليار ريال، كما حققت عائداً على الأصول بنسبة 13 في المئة، مقارنة بـ 3 في المئة العام 2004. واعتبر رئيس مجلس الإدارة أن هذه النتائج "ستعزز من وضع المجموعة من حيث كونها أكبر استثمار إعلامي عربي في العالم، وتعزز أيضاً توجهاتها المستقبلية في صناعة النشر العام والنشر المتخصص والإعلان والتوزيع والطباعة".



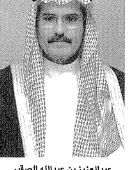
محمد بن حمد الماضي

ارتفاع أرباح "سافكو" في الربع الأول من العام

أعلن رئيس مجلس إدارة شركة الأسمدة العربية السعودية (سافكو) والعضو المنتدب المهندس **محمد بن حمد الماضي** أنّ أرباح الشركة في الربع الأول من العام 2006 ارتفعت بنسبة 16,5 في المئة، مقارنة بأرباح الفترة نفسها من العام الماضي.

وعزا ذلك إلى تحسن أسعار بيع بعض المنتجات الرئيسية من الأمونيا واليوريا؛ وأشار إلى الانعكاسات الإيجابيّة على مركز الشركة التنافسي في الأسواق العالمية، وعلى نمو حقوق المساهمين، نتيجة تشغيل مصنع اليوريا فورمالدهايد ومشروع التوسعة (سافكو الرابع) المتوقع قريباً.

"السعودية للكهرباء": محطات تحويل وتوسعة



عبدالعزيز بن عبدالله الصقير

أبرمت الشركة السعودية للكهرباء 6 عقود مع عدد من الشركات الوطنية لإنشاء مجموعة من محطات التحويل وتوسعة وتعزيز بعض المحطات القائمة في المنطقة الوسطى وذلك بتكلفة إجمالية تبلغ 227 مليون ريال، وذلك بهدف تدعيم قدرة الشبكة الكهربائية وتلبية الطلب المتزايد على الطاقة الكهربائية في المنطقة.

والشركات التي وقّعت معها العقود هي: "زي الجزيرة المحدودة"، "الحيدر للتجارة والمقاولات"، "البابطين للمقاولات" (3 عقود)، و"المقاولات الوطنية المحدودة".

وقال الرئيس التنفيذي للشركة السعودية للكهرباء المهندس **عبد العزيز بن عبدالله الصقير**، عقب توقيع العقود مع الشركات المقاولة، أنه بالإضافة إلى هذه العقود لدى الشركة العديد من الخطط والبرامج لإنشاء مجموعة من محطات توليد الطاقة الكهربائية ومشاريع النقل والتوزيع في مختلف مناطق المملكة بهدف تعزيز القدرات الكهربائية وتلبية احتياجات المشتركين من الطاقة.

مجموعة الحُكير: 7 امتيازات و150 متجراً جديداً

كشفت مجموعة فواز الحكير السعودية، المتخصصة في مجال الوكالات التجارية، عن إطلاق 7 امتيازات جديدة في السوق السعودية خلال الـ12 شهراً المقبلة، بالإضافة إلى افتتاح 150 متجراً جديداً. وتأتي هذه الخطوة عقب افتتاح 175 متجراً العام الماضي، ما يعكس النمو الكبير لأعمال الشركة في قطاع تجارة الأزياء السعودية، الذي تستحوذ على 50 في المئة منه. وتمتلك الشركة، التي تتجاوز عائداتها 400 مليون دولار، امتيازات بيع نحو 50 علامة تجارية عبر 650 متجراً في المملكة. وتشمل العلامات التجارية العالمية التي توفرها الشركة، "زارا" و"ماسيمو دوتي" و"بروموود" و"آدمز" و"آلدو" و"مونسون".

ويعزو الرئيس التنفيذي لتجارة الأزياء في المجموعة، **عبد المجيد الحُكير** نجاحها إلى اتباع الأسلوب الإداري ثلاثي المحاور الذي يرتكز على تعزيز منتجاتها الرئيسية وزيادة حصتها في السوق، والالتزام بأرقى معايير الجودة.

"جلوبل" تطلق صندوق "جلوبل القناص 2"



عمر محمود القوقة (اليسار) وشاليش داش

أطلق بيت الاستثمار العالمي "جلوبل" في دبي صندوق "جلوبل القنّاص 2"، برأس مال مليار دولار، ويستثمر في الاكتتابات الأولية في المملكة العربية السعودية إلى جانب دول الخليج، الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وآسيا. ويسعى الصندوق إلى تحقيق معدل عائد داخلي لا يقل عن 20 في المئة على مدى 5 سنوات، وإتاحة الفرصة للمستثمرين من الأفراد والمؤسسات الإستثمار في عروض الاكتتابات العامة الأولية المطروحة من القطاعات المتنوعة في الدول المختارة.

وأشار نائب الرئيس التنفيذي في جلوبل **عمر محمود القوقة**، خلال حفل الإعلان عن الصندوق والذي شارك فيه نائب الرئيس الأول لمجموعة الاستثمارات الستراتيجية في الشركة **شاليش داش**، أن لدى جلوبل حالياً استثمارات مباشرة تصل إلى أكثر من 750 مليون دولار، علاوة على الكثير من الفرص الاستثمارية المعروضة في مجالات الاتصالات والبتروكيميائيات في السعودية، وبنكاً رئيسياً وشركة مناجم في الصين، وشركة توزيع غاز في باكستان، إلى جانب مصفاة للنفط واستثمار في قطاع الشحن والبترول في الهند.

وسيستثمر صندوق "جلوبل القناص 2" في كل من الخليج العربي والأردن، لبنان، إيران والشرق الأوسط وشمال أفريقيا وآسيا في أسهم الشركات غير المدرجة المصدرة قبل مرحلة عرضها للاكتتاب العام وتلك المعروضة للخصخصة، وكذلك في أسهم الشركات العائلية والشركات الأخرى الرائدة التي يختارها مدير الصندوق.

وكانت "جلوبل" طرحت في أغسطس الماضي صندوق "جلوبل القناص2"، وهو صندوق للاستثمار في الاكتتابات الخاصة والإصدارات الأولية برأس مال بلغ 550 مليون دولار، وحقق نتائج جيدة خلال سبعة أشهر، إذ تجاوزت أرباحه 200 في المئة في إحدى الصفقات و40 في المئة في صفقة أخرى. وبلغ متوسط العائد من البيع نحو 70 في المئة على المبلغ المستثمر والذي بلغ 10,4 ملايين دولار.

"دبي إنترناشيونال كابيتال" و HSBC يطلقان صندوقاً استثمارياً



سمير الأنصاري



ديفيد هودجكينسون

أعلنت "دبي إنترناشيونال كابيتال"، الذراع الاستثمارية الدولية لـ "دبي القابضة"، وبنك HSBC عن إطلاق صندوق استثماري برأس مال 500 مليون دولار للاستثمار ضمن مشاريع البنية الأساسية، ومختلف القطاعات الأخرى المرتبطة به في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وسيعمل الصندوق تحت اسم "صندوق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لاستثمارات البنية الأساسية"؛ وسوف يساهم كل من "دبي إنترناشيونال كابيتال" وبنكHSBC بمبلغ 50 مليون دولار في رأس المال الصندوق.

وتوقّع الرئيس التنفيذي لـ "دبي إنترناشيونال كابيتال" **سمير الأنصاري** "أن تشهد عمليات الخصخصة في المنطقة نمواً كبيراً وبشكل خاص في قطاع البنية الأساسية وضمن مشاريع إنتاج الطاقة والنفط والغاز ومشاريع النقل والمواصلات.

بدوره، قال الرئيس التنفيذي ونائب رئيس مجلس إدارة بنك HSBC الشرق الأوسط المحدود **ديفيد هودجكينسون** "أنّ مستوى نفقات البنية الأساسية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وحدها سيصل إلى أكثر من 300 مليار دولار خلال السنوات العشر المقبلة. ولا تقتصر ميزات قطاع البنية الأساسية على ما يوفّره من عائدات مجزية وبيئة مستقرة، وإنما تمتاز استثمارات البنية الأساسية بكونها تختلف عن الاستثمارات ضمن القطاعات التقليدية الأمر الذي يتيح للمستثمرين فرصة للتقليل من مخاطر الاستثمار".

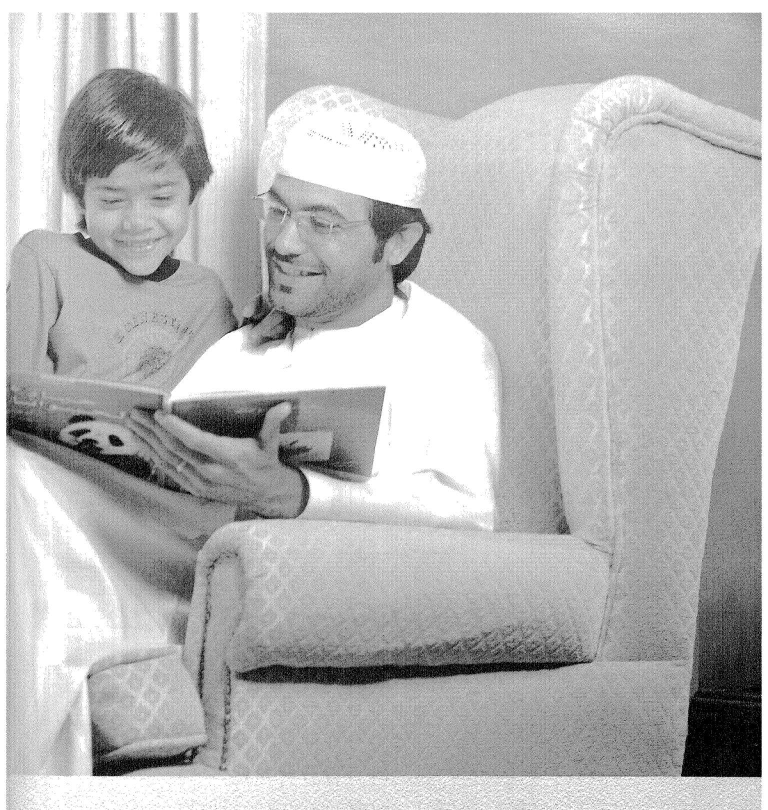
"أل جي - شاكر" لانتاج اجهزة التكييف في السعودية

وقّعت شركة "أل جي الكترونيكس"، التي تعمل في مجال الإلكترونيات والمعلومات والاتصالات، عقداً مع وكيلها في المملكة العربية السعودية شركة حسن غازي إبراهيم شاكر لإنشاء شركة بإسم "أل جي– شاكر" لإنتاج أجهزة التكييف وذلك بحضور محافظ الهيئة العامة للاستثمار **عمرو دباغ**.

ويبلغ إجمالي الاستثمار في المصنع الجديد 30 مليون دولار، وستكون حصة شركة حسن غازي إبراهيم شاكر 51 في المئة وحصة "أل جي" 49 في المئة. ومن المقرر افتتاح المصنع الذي سيقام في المنطقة الصناعية الثانية في الرياض، خلال النصف الأول من العام 2007 بطاقة إنتاجية تصل الى 250 ألف وحدة ترتفع إلى 750 ألفاً خلال خمس سنوات.

وتخطط شركة "أل جي" للاستفادة من المصنع الجديد ليكون نواة للإنطلاق نحو أسواق دول مجلس التعاون الخليجي والدول المجاورة.

ونوّه رئيس شركة حسن غازي إبراهيم شاكر المحدودة **حسين شاكر** بخدمات ما بعد البيع والدعم المستمر الذي توفره الشركة لموزعيها والمستهلكين.



احتفلت بعيدها الـ 50 "دار الهندسة": المرتبة 13 عالمياً و نشاط في 40 دولة



من اليسار: بشار ريحاني، رياض منيمنة، يوسف مطر وجوزيف حجار

احتفلت "دار الهندسة" (شاعر ومشاركوه) بالعيد الخمسين لانطلاقتها؛ وللمناسبة عقدت مؤتمراً صحافياً في بيروت، عرضت فيه لأبرز انجازاتها والتطوّر الذي حققته ودورها في النهضة العمرانية في البلدان التي عملت فيها.

وذكر مدير الشركة **رياض منيمنة** بانطلاقة الشركة في العام 1956 حيث أسسها **كمال الشاعر** ومجموعة من المهندسين على شكل مكتب استشارات فنية هندسية متعدد الاختصاصات، لتصبح اليوم في مقدم المؤسسات الهندسية العالمية، وجزءاً من مجموعة "الدار" التي يتوزّع نشاطها على أكثر من 40 بلداً، وتضم، إضافة إلى "دار الهندسة"، شركات عدة أبرزها شركتان أميركيتان كبيرتان هما: بيركنز أند ويل، المتخصصة بالأعمال المعمارية والهندسة الداخلية، وشركة تي واي لين التي تتولى شؤون الهندسة المدنية. كذلك تضم "دار الهندسة" شركات أخرى مثل شركة بانزبان البريطانية التي تهتم بمشاريع الغاز والنفط، وشركة بيار ايف روشون الفرنسية والمختصّة بهندسة الديكور الداخلي، وشركة ر أند أيش لسكك الحديد ومركزها جوهانسبورغ، وشركة آي بي أي البريطانية وهي مختصّة بدراسات الجدوى الاقتصادية والخصخصة والدراسات المتعلقة بالهيئات الناظمة والمراقبة المالية والفنية.

ولفت **منيمنة** إلى أن مجموعة الدار تحتّل حالياً المرتبة الثالثة عشرة عالمياً في مجال الاستشارات الهندسية، ويبلغ حجم العقود المكلّفة بها من قبل القطاعين العام والخاص نحو 500 مليون دولار سنوياً.

وحول مشاريع الشركة، أشار **رياض منيمنة** إلى أن "دول الخليج كانت ولا تزال مصدراً أساسياً للمشاريع العملاقة لـ"دار الهندسة" مثل مشروع تطوير الحرمين الشريفين في مكة المكرمة والمدينة المنوّرة في السعودية، كما تتولى حالياً مشاريع كبيرة لصالح وزارتي الداخلية والدفاع في المملكة وكذلك إدارة مشروع الخفجة في المنطقة المحايدة بين السعودية والكويت. وتنفّذ الشركة مشاريع عدة في الإمارات (أبرزها مشروع المطار في دبي)، وكذلك في الكويت والبحرين وعُمان وقطر، اضافة الى الأردن وتركيا وسورية ومؤخراً في العراق، كما أنها تتواجد في دول الاتحاد السوفياتي سابقاً. وقال أن تواجد الشركة في السوق الأفريقية يعود إلى السبعينات وتحديداً في نيجيريا وأنغولا والجزائر ومصر وجنوب أفريقيا.

وأشار الى أن أهم مشاريع "دار الهندسة" في لبنان، تحضير خطة النهوض الاقتصادي العام 1991، وتحضير خطة "الخمس سنوات"، وتقديم المساندة الفنية لخطة "أفق 2000" حول المشاريع المقررة بين العامين 1995 و2007. كما قامت بدراسة المخطط التوجيهي العام والتفصيلي للوسط التجاري في بيروت "الذي يعتبر من أهمّ مشاريعنا في لبنان وأكثر المشاريع ستراتيجية بالنسبة للبلد على المدى القريب والبعيد".

كما قامت الشركة بدراسة مطار بيروت الدولي وعدد من أهم مشاريع الطرق، ومشروع إعادة تأهيل الضواحي الشمالية والجنوبية. أما في ما يتعلّق بمشاريع القطاع الخاص، قامت الشركة بتنفيذ مشاريع عدة أبرزها مشروع فندق فينيسيا الذي أنجز بالكامل، وفندق الفور سيزنز وهو قيد الإنشاء وفندق غراند حياة وهو في مراحل الدراسة النهائية، إضافة إلى مشروع المارينا تاورز في الوسط التجاري لمدينة بيروت.

الذكرى الأولى لاستشهاد باسل فليحان

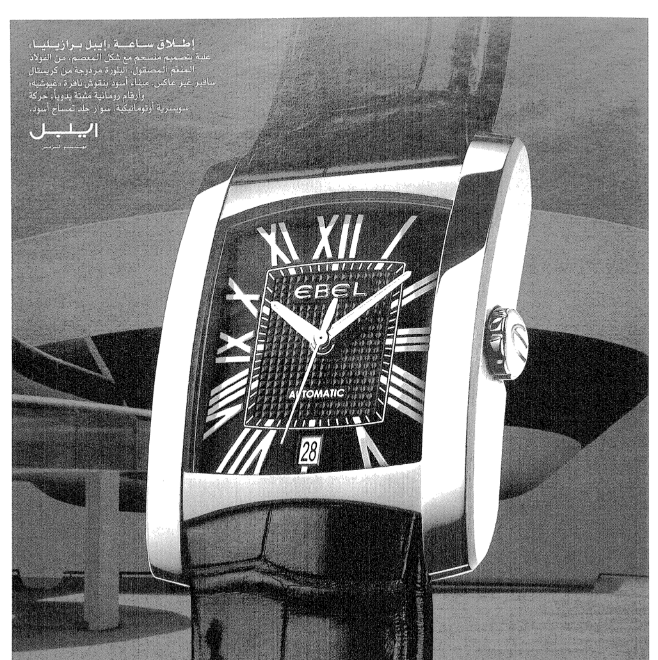
أحيّت عائلة الوزير الشهيد **باسل فليحان** الذكرى السنوية الأولى لاستشهاده في لقاء حضره حشد من المسؤولين اللبنانيين والسفراء وشخصيات سياسية واقتصادية واجتماعية وثقافية.

وألقت النائب **بهية الحريري** كلمة رئيس كتلة المستقبل النيابية النائب **سعد الحريري** استذكرت فيها صفات الراحل، وتطرقت إلى "ارتباط الوزير **فليحان** بمشروع الرئيس الشهيد **رفيق الحريري**"، معاهدة الشهيدين **فليحان والحريري** إكمال المسيرة "وإفشال كل المؤامرات على الوفاق الوطني".

وتطرقت زوجة الشهيد **يسمى فليحان** الى تمسّك **باسل** بوطنه وكيف استجاب لنداء الرئيس **الحريري** لإعادة بناء لبنان على الرغم من أنه كان يعلم أن الوطن ما زال في خطر.



بهية الحريري تتوسط زوجة الشهيد وأولاده والوزير خالد قباني


إطـلاق سـاعــة «إيبل بـرازيـليـا»
علبة بتصميم منسجم مع شكل المعصم، من الفولاذ
المنعّم المصقول. البلورة مزدوجة من كريستال
سافير غير عاكس. ميناء أسود بنقوش نافرة «غيوشيه»
وأرقام رومانية مثبتة يدوياً. حركة
سويسرية أوتوماتيكية. سوار جلد تمساح أسود.
ايـبـل
EBEL
AUTOMATIC
28

عمرو موسى

من يجرؤ على التفاؤل، والعرب يتأرجحون ما بين سقوط وسقوط؟ من يراهن على أمل، والعرب يرفعون راية التمزّق علماً لحاضرهم؟ من يتنبأ بمستقبل، والعرب يرتدون إلى عهود الفتنة، وثقافة العنف، وسياسة الهرب إلى الأمام والوراء و"التحت" ولا مرة إلى الفوق؟

من يصدق، أنّ نظام الفوضى العربي الناشط، والعروة الوثقى الملّعة، وعُرى الأخوة الممزّقة، قد يبشر بغد لا يشبه حاضرنا العراقي، وأوجاعنا الفلسطينية وقلقنا اللبناني وتصدعنا المغاربي، وقوس الأزمات الخليجي؟

من يُصيب، إذا قال، ما زال أمامنا متسع من تفاؤل وفسحة من أمل، وخيوط من نسيج عربي، تصلح لعمل مشترك.

في هذا الزمن العربي الملعون، نبحث عمن يجترح لنا كعرب لقاءً عربياً في جامعة عربية، تحت عباءة التفاهم، للتقدّم خطوة إلى سلم عربي بيني، درءاً لحروب تقرع الأبواب تنفتح لها الأبواب بسهولة القبضات المسترخية في حراسة التخوم والداخل.

يعود الأمين العام للجامعة العربية **عمرو موسى** ليقول لنا: ما زال هناك متسع للعفو، في هذه العتمة العربية الدامسة.

ينشط **عمرو موسى** بديبلوماسيته الرفيعة، وعقله المنفتح، وإحساسه بالمسؤولية التاريخية، وقلقه من أحداث تتوالى بفجائية، ورغبته في وقف الهدر العربي المجاني، ليقول: علينا أن نبتدع طرقاً في السياسة، وطرقاً في الاقتصاد وطرقاً في الثقافة وطرقاً في الإعلام؛ فأدوات الماضي تبعثرت وقيمة الجامعة مسكونة برياح عاتية وعواصف لا تهدأ.

ها هو العراق على مرمى فتنة تهدد بالانتقال، كي تنتشر كالعدوى، والعرب يتبوأون الأطلال العراقية كي يبكوا أو يتباكوا عليها، ثم ينكفئون إلى تعويذة الحمايات الأجنبية، كي ترد عنهم وباء الفتنة.

ها هو لبنان المنقسم على نفسه، ينتظر مبادرة عربية، تعيد إليه وحدة تنقذه من سطوة عنف يتهدده واغتيالات طاولت رجالاته وقادته وإعلامييه ومفكريه.

وها هي سورية، الشقيقة الأقرب إلى لبنان، تعيش إخفاقها السياسي خائفة من ضائقة حصار أو عزلة.

وها هي فلسطين، متروكة على قارعة الدم، تغدر بها حكومة إسرائيلية وتعاقبها منظومة دولية، وتهددها بالمجاعة والسقوط.

وها هي البلاد العربية، تنأى عن بعضها، وليس من يقرّب بينها. كأنّ التاريخ الجديد يؤكد على أنّ ما بين العرب، وما بين الدول العربية ليس شأناً عربياً بل هو شأن من حق الدول الغربية، أن تحسم فيه.



وسط هذه العتمة العربية نستعيد صورة الأمين العام للجامعة العربية، فنقبض على جمرة الأمل.

لا يأس في السياسة، تلك من فضائل **عمرو موسى**.

لذلك، فهو لم ييأس، الفشل محبط، ولكنه لا يحبط. إذا أغلقت الديبلوماسية الأبواب، فتح أبواب الاقتصاد المشترك؛ إذا سدت السياسات العربية المنافذ، بحث عن سُبل التواصل في الخطوط الخلفية؛ وإذا تخلع النظام العربي، تمسّك بمؤسسة الجامعة بانتظار عودة الروح إليها.

عمرو موسى يخوض حالياً تجربة تقريب العرب بواسطة الاقتصاد. وإذا كانت الاقتصادات العربية محكومة سابقاً بمواقف السلطات السياسية، فإنّ القطاع الخاص قد يشكل رداً على المعوّقات السياسية، ويفتح الطريق أمام تواصل، يقوم على المصالح المشتركة والمتبادلة الحقيقية، والتي لا تخضع لأمزجة السياسة والسياسيين.

عمرو موسى اليوم، صورة عن واقع مرير يرفضه، وصورة عن أمل جديد يسعى إليه.

إذاً:

ما زلنا نجرؤ على التفاؤل والمراهنة على المستقبل، رغم كل المؤشرات التي تدل إلى الأسفل، وليس إلى الأمام. ■

"الاقتصاد والأعمال"



دور رئيسي للهيئة العامة للاستثمار بتحويل السعودية الى مملكة الأعمال

كتب مروان النمر

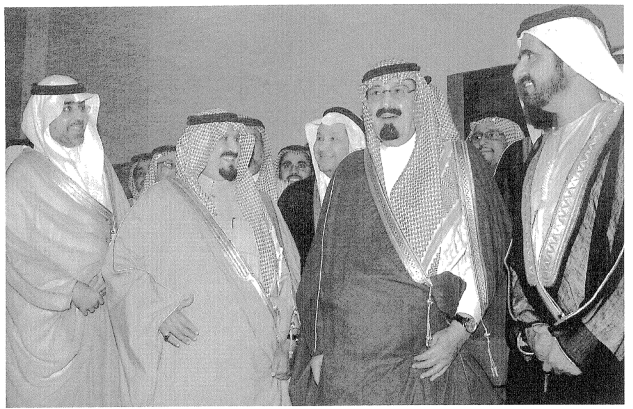
على مدى أكثر من أسبوع، أقامت "الاقتصاد والأعمال" في الهيئة العامة للاستثمار في المملكة العربية السعودية، بهدف نقل صورة واضحة وشاملة، لتجربة المملكة في ترجمة شعار تشجيع الاستثمارات الخاصة. تجربة تقضي بتحوّل السعودية من دولة مصدّرة للاستثمارات إلى دولة جاذبة لها، وصولاً الى دخول نادي أول 10 دول مضيفة للاستثمار في العالم.

شبابٌ وشابات لا وجود لكلمة مستحيل في قاموسهم، أخذوا على عاتقهم تقديم نموذج للهيئة الحكومية المتفهمة والمتبنية لذهنية القطاع الخاص، غير آبهين بطريق البيروقراطية الوعرة التي يُعبّدونها رويداً لتغيير الصورة النمطية للمملكة من دولةٍ تتربع فوق أكبر مخزون نفطي ورابع أكبر مخزون غاز في العالم، إلى عاصمة الطاقة العالمية والى مملكة للاستثمار توفّر فرصاً تفوق قيمتها تريليون دولار.

وهم لا ينطلقون من فراغ، بل يستمدون عزيمتهم من النهضة الإصلاحية الشاملة التي تشهدها المملكة المرتكزة على رؤية القيادة السياسية. تلك النهضة التي انعكست نمواً قياسياً في الناتج المحلي بنسبة 8،6 في المئة، وفائضاً في الموازنة العامة يفوق 57 مليار دولار، ومشاريع تنموية تطال مختلف القطاعات، وانفتاحاً واستقراراً وازدهاراً، بما أصبح يُعرَف بمرحلة الملك عبدالله.

ولأنّ هذه المرحلة تؤمن بالإنسان المناسب في المكان المناسب، فقد جيء برجل الأعمال الشاب عمرو الدباغ، المُتميّز بديناميكيته وقدراته الترويجية، ليكون محافظ الهيئة العامة للاستثمار في المملكة العربية السعودية.

"الاقتصاد والأعمال" حاورت مسؤولي الهيئة حول مختلف شؤون الاستثمار في المملكة، وخرجت بتقرير كامل ومعلوماتٍ مفصلة عن الفرص والتحدّيات في مختلف القطاعات التي تعمل الهيئة على تسويقها.



الملك عبدالله متوسطاً الأمير سلطان والشيخ محمد بن راشد وعمرو الدباغ خلال إطلاق مدينة الملك عبدالله الاقتصادية

المحافظ عمرو الدباغ:
ستراتيجية الاستثمار السعودية

البداية مع المحافظ عمرو الدباغ حول مدينة الملك عبدالله الاقتصادية، التي يصفها بالثمرة والنموذج للمبادرات العملاقة التي تعتزم الهيئة إطلاقها.

يشير الدباغ إلى أنّ الهدف من إطلاق مشاريع المدن الاقتصادية الخاصة هو تحقيق التنمية الإقليمية المتوازنة، باعتبارها أحد المحاور الرئيسية لستراتيجية الهيئة، "فاخترنا خمس مناطق لتحقيق التنمية فيها خلال خمس سنوات، وهي: رابغ، المنطقة الشرقية، حائل، جازان وتبوك، والغرض من ذلك إيجاد بيئة استثمارية صحية جاذبة لرأس المال، وبنية تحتية ذات مستوى عالمي، لاستقطاب شركاتٍ وصناعاتٍ تصديرية تستطيع الإفادة من هذه المواقع الستراتيجية لتوفير المنتجات والخدمات للسوق المحلية وللأسواق المحيطة، التي يبلغ عدد المستهلكين فيها 250 مليون نسمة، والذين يمكن الوصول إليهم من وسط المملكة خلال ثلاث ساعات طيران".

أخُصّ "الاقتصاد والأعمال" بالإعلان عن إطلاق مدينة لوجيستية قبل نهاية العام

"المبرر الآخر أنّ هناك علاقة وطيدة بين المدن الاقتصادية وتدفّق الاستثمارات الأجنبية على المستويين المحلي والعالمي، فمدينة الجُبيل الصناعية استقطبت في السنوات الثلاثين الماضية 50 في المئة من إجمالي الاستثمارات الأجنبية المقبلة إلى المملكة، والأمر نفسه ينطبق على كلٍّ من سنغافورة، دبي، ماليزيا وايرلندا، وعلى كل النماذج التي درسناها، والتي بيّنت أنّ هذه الدول أطلقت مدناً اقتصادية خاصة لجذب المزيد من رؤوس الأموال الأجنبية وتوطين المحلية منها"، بحسب **الدباغ**.

"بالإضافة إلى أن 50 في المئة من تراخيص الاستثمار التي أصدرتها الهيئة حتى العام 2004 لم تُترجَم على أرض الواقع، لأنها اصطدمت ببعض التحديات مثل عدم توفر الأراضي الصناعية. لذلك، فإن إيجاد منظومة متكاملة من خلال منطقة اقتصادية مثل مدينة الملك عبدالله الاقتصادية، يرتقي بدور الهيئة من إعطاءِ ورقةٍ اسمها ترخيص استثماري فقط، إلى خروج المستثمر من مبنى الهيئة العامة للاستثمار خلال يوم واحد ومعه الترخيص، بالإضافة إلى الأرض الصناعية، وإلى المكتب والمسكن والمدارس والمرافق الخدمية والترفيهية والصحية له ولأسرته، في بيئةٍ صحية تنافس نوعية الحياة الموجودة في أرقى دول العالم".

قصة نجاح

لماذا شركة إعمار العقارية دون غيرها من الشركات؟ يجيب **الدباغ**: "بعد أن انتهينا من وضع ستراتيجية

الهيئة، التي حُدّدت بموجبها المناطق التي نسعى إلى إقامة مدن اقتصادية متكاملة فيها، بدأنا البحث عن كبريات الشركات العالمية في مجال التطوير العقاري، لا بمفهومه التقليدي، بل بأساليب مبتكرة تندمج فيها مقومات اقتصادية وصناعية وترفيهية مختلفة، فاستعرضنا معظم الشركات العملاقة من أميركا إلى أوروبا وسنغافورة وماليزيا وجنوب أفريقيا والمنطقة، ووجدنا أن "إعمار" هي الشركة الملائمة لتقوم بدور المطوّر الرئيسي لأولى مُدننا الاقتصادية، فتم الاتصال برئيس مجلس إدارة شركة إعمار العقارية الأخ **محمد العبار**، الذي تفاعل بشكل احترافي وسريع مع الفرصة الاستثمارية، فقمنا بتحديد المنطقة التي نتطلع إلى إقامة مدينة اقتصادية خاصة فيها، وباشروا هم البحث عن الموقع المناسب، ودراسة الجدوى الاقتصادية. ومن هنا كانت الانطلاقة". لافتاً إلى أن الاتصال بـ"إعمار" تم في شهر يونيو 2005، والمشروع أُطلِق في 20 ديسمبر من العام نفسه، "وبدأت الآليات بالعمل في اليوم التالي، أي فترة ستة أشهُر فقط من بدء اتصالنا بهم إلى مباشرة التنفيذ الفعلي. وهذا نموذج يجب أن يتأمل فيه القطاعان العام والخاص

الاستثمارات تضاعفت 30 مرة و"الآتي أعظم"

الطاقة والموقع الجغرافي محور ستراتيجيتنا الترويجية




لسرعة الحركة واتخاذ القرار، انطلاقاً من رؤية وأهداف واضحة وعزيمة لدى الطرفين".

فرص استثمارية بقيمة تريليون دولار حتى العام 2020

وحول الحديث عن مضاعفة حجم "المدينة" 5 مرات في ضوء الإقبال الكبير من قِبل المستثمرين، يؤكد **الدباغ** بأن هذا الإقبال "فاق توقعاتنا جميعاً، خصوصاً من جانب القطاع الصناعي، باعتبار أن وجود بيئة استثمارية متكاملة في موقع واحد تمثل نقطة جذب لا مثيل لها". مُصرحاً بأنه رغم مُضي عدة أشهُر فقط على إطلاق المشروع، "هناك التزامات حتى الآن بإشغال 50 في المئة من المنطقة الصناعية، ما حدا بشركة إعمار إلى إعادة النظر في

الدباغ والعبار: نموذج الشراكة بين القطاعين العام والخاص

مساحة هذه المنطقة الصناعية والأجزاء الأُخرى للمشروع، والعمل على توسعته بشكل كامل منذ يومه الأول".

توطين الأموال

ماذا عن أوجه الشبه والاختلاف مع المناطق الحرة؟ يقول **الدباغ**: "باختصار شديد، مدينة الملك عبدالله الاقتصادية هي منطقة اقتصادية متكاملة، تضم منطقة إعادة تصدير صناعية، فدخول المواد اللازمة للتصنيع إلى هذه المنطقة لن تُفرَض عليه تعرفة جمركية طالما أن المنتجات سيُعاد تصديرها"، مُشدّداً على أن مُسمَّى المنطقة ككل هو "منطقة اقتصادية متكاملة، وكل جزئية منها ستوفر أفضل بيئة لجذب الاستثمار إليها، فجميع الإجراءات المتَّبَعة ستكون متوائمة مع أفضل الأنظمة الموجودة على مستوى العالم".

الملفت في مدينة الملك عبدالله الاقتصادية احتواءها على جزيرةٍ مالية، فهل الهدف من ذلك خلق مركز مالي إقليمي، خصوصاً في مجالات الصيرفة الإسلامية والتأمين التكافلي؟ "بالتأكيد" يجيب **الدباغ**، "فالمملكة أكبر اقتصاد في المنطقة، وهناك مؤسسات مالية بكافة أنواعها متواجدة في مدن محيطة تُصدِّر منتجاتها وخدماتها إلى السوق المحلية، لذلك فإننا سنسعى من خلال وجود "جزيرة مال وأعمال" إلى جذب المقار الإقليمية لهذه الشركات إلى أكبر اقتصاد في الشرق الأوسط. كذلك فإن السعودية هي مُصدِّر تاريخي لرأس المال، واستقطاب المؤسسات المالية لإدارة هذه الأصول المُصدَّرة وتقديم خدمات لها في الداخل له انعكاساته الكبيرة على الاقتصاد الوطني. كما أن المملكة هي مركز الإسلام، وعليه، كان لا بد من توفير بيئة ملائمة لاحتضان الخدمات المالية المصرفية الإسلامية كقطاع واعد جداً". مضيفاً: "نحن نسعى لتطوير بيئة متكاملة للأعمال في موقع واحد، ما يفتح الآفاق لتنمية كافة القطاعات الحيوية لاقتصادنا الوطني".

خريطة التنافسية العالمية

حول الخطوات التي تتخذها الهيئة للحفاظ على هذا الزخم الاستثماري الذي تشهده المملكة، يقول **الدباغ**:

"بعد إنجاز الهيئة لستراتيجيتها في الربع الأخير من العام 2004، انطلقت العام الماضي إلى التنفيذ، وأطلقت مبادرات عملاقة، أثمرت عن إصدار تراخيص استثمار بقيمة إجمالية تفوق 200 مليار ريال، أي 30 ضعف ما تم إصداره في العام 2004، وثلاثة أضعاف ما تم إصداره منذ تأسست الهيئة العامة للاستثمار في العام 2000 وحتى العام 2004. وصُنِّفت البيئة الاستثمارية في المملكة بشكل إيجابي جداً من قِبل مؤسسة التمويل الدولية (IFC) التابعة للبنك الدولي، حيث ارتقت وفق مؤشر "ممارسة الأعمال" من المرتبة 67 إلى المرتبة 38، متفوقةً بذلك على جميع الدول العربية وحتى على بعض الدول الأوروبية العريقة في مجال الاستثمار كفرنسا وإيطاليا والبرتغال، كما صُنِّفنا من قِبل مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية "أونكتاد" في المركز الأول من حيث جذب رؤوس الأموال الأجنبية على مستوى العام العربي".

"الجزيرة المالية" مركز إدارة الثروات والصيرفة الإسلامية في المنطقة

لا يوجد اقتصاد في العالم قادر على جذب كل الاستثمارات إلى كل القطاعات



الدباغ يتحدّث إلى الزميل مروان النمر

أما للعام الحالي، "فهناك مبادرات عديدة لا تقل تأثيراً على الاقتصاد السعودي عن مبادرة مدينة الملك عبدالله الاقتصادية، سواء ما يتعلق منها بإنشاء مدن اقتصادية جديدة، أو بتأسيس شركات عملاقة متخصصة بالاستثمار في القطاعات الستراتيجية التي أصدرتها الهيئة"، وهي: الطاقة، النقل، الاتصالات وتقنية المعلومات والقطاعات القائمة على المعرفة: علوم الحياة، الصحة والتعليم؛ مضيفاً بأنّ "العام 2006 سيفوق سابقه من حيث حجم الاستثمارات المستقطَبة والمبادرات والمشاريع النوعية التي سيتم إطلاقها".

مضاعفة حجم مدينة الملك عبدالله الاقتصادية 5 مرات

مشاريع قيد الدرس

عمّا إذا كان قد حُسِم اختيار حائل وجازان والمنطقة الشرقية وتبوك كمناطق مرشحة لإقامة مدن اقتصادية جديدة فيها، في ظل الحديث عن مناطق إضافية تقوم الهيئة بدراستها حالياً، يؤكد **الدباغ** أن "كل الاحتمالات قائمة، فنحن لا نروّج لفكرة من دون إثبات جدواها الاقتصادية. إننا الآن في مرحلة دراسة الجدوى الاقتصادية لهذه المناطق الأربع، وإذا تبيَّن أن إحداها غير مشجعة، فلن نتردد في التراجع عن اختيار هذا الموقع أو تغيير الفكرة وإعادة هيكلتها، لكنني أخص مجلة "الاقتصاد والأعمال" بالإعلان عن إطلاق مدينة لوجيستية متكاملة في منطقة حائل قبل نهاية العام".

ويضيف أن الهيئة تعمل وفق أسس اقتصادية وتجارية بحتة بما يتعلق بهذه المبادرات، "لأننا إذا لم نخرج بفكرة مجدية اقتصادياً فلن يُقبِل عليها رأس المال"، لافتاً في هذا الإطار إلى أن "معظم الاستثمارات المرخصة للعام 2005 كانت بمبادراتٍ من الهيئة العامة للاستثمار، وليس من القطاع الخاص، وهو ما سنعمل على تعزيزه خلال العام الحالي، حتى يستلم قطاع الأعمال زمام المبادرة بالكامل مستقبلاً".

فرص بتريليون دولار

"لا يوجد اقتصاد في العالم قادر على جذب كافة الاستثمارات إلى كافة القطاعات والصناعات، فلكل دولة مزاياها النسبية ومقوّماتها الاقتصادية". لذلك فقد حددت الهيئة 4 قطاعات للتركيز عليها في عملية ترويج الاستثمار، وهي: الطاقة، النقل، الاتصالات وتقنية المعلومات، بالإضافة إلى قطاع الصناعات القائمة على المعرفة، الذي يتفرع بدوره إلى قطاعات علوم الحياة والصحة والتعليم، "وذلك استناداً إلى عاملي التفوّق لدى المملكة وهما توفّر الطاقة والموقع الجغرافي"، بحسب **الدباغ**.

ويقول: "الأمر الآخر الذي نسعى إلى تحقيقه هو رفع مستوى تنافسية المملكة في جذب الاستثمار، من خلال برنامج 10 / 10 الذي يستهدف إيصال السعودية إلى مصاف أفضل 10 دول في العالم من حيث تنافسية البيئة الاستثمارية بحلول العام 2010"، مُعترفاً بأن هذا البرنامج مبادرة طموحة وليست سهلة على الإطلاق، "لكن مستوى الطموحات يجب أن يكون متناغماً مع مستوى المقومات الاقتصادية، فالمملكة عملاق اقتصادي بكل المقاييس"، مُقدّراً حجم الفرص الاستثمارية في السعودية بمبلغ تريليون دولار حتى العام 2020.

ويختم **الدباغ** بالقول إن أبرز التحديات التي تواجه الهيئة هي "ترجمة أهدافنا على أرض الواقع، فالعالم يتغير بسرعة كبيرة، وعلينا التحرّك بشكل أسرع للتفوّق على الدول المنافِسة في جذب الاستثمار"، مُطالِباً القطاع الخاص السعودي بإطلاق مبادرات ومشاريع غير تقليدية، وبعدم النظر إلى السوق المحلية على أنها الوجهة النهائية لمنتجاته، خصوصاً في ظل انضمام المملكة إلى منظمة التجارة العالمية.

(اكتب اسمك هنا)

مستثمر. اسم عريق.

في دبي للإستثمار نؤمن بالابتكار كطاقة على الريادة، فالريادة تكمن في الاختلاف والاختلاف يتحقق حين نتحدى الثوابت. خلال ١٠ سنوات فقط نجحت دبي للإستثمار في دخول أبرز القطاعات الداعمة لاقتصاد دولة الامارات العربية المتحدة وفي تعزيز حضورها فأرست معالم وأبعاداً جديدة للإستثمار والصناعة والتطوير العقاري.

معنا، يتحول كل مستثمر الى اسم عريق.



تتولى شركة دبي للإستثمار الصناعي اطلاق شركات جديدة بمفهوم مبتكر، مرتكزة على نجاحات شركة دبي للإستثمار ورصيدها من مجموعة الشركات التابعة لها. وتستثمر الشركة في المؤسسات التي تتمتع بطاقات كبيرة من أجل تطويرها والترويج لها وتحقيق أفضل النتائج في المبيعات أو في إدارة أرباح الأسهم.



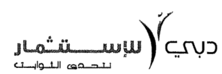
مشاريع ذ.م.م، شركة تابعة لدبي للإستثمار ومتخصصة في الرأسمال المغامر، تهتم في الدخول كشريك مساهم مع مؤسسات من مختلف القطاعات تتمتع بكل مقومات النمو. كما تحرص مشاريع على تعزيز مستوى هذه الشركات ودعمها مالياً وادارياً للارتقاء بأدائها وتحقيق عائدات أكبر.



يجسد مجمع دبي للإستثمار واحة متكاملة من المشاريع السكنية والصناعية والتجارية تتيح للمستثمرين فرصاً متميزة في مواقع مجهزة بكافة الخدمات وبأرقى معايير البنى التحتية فضلاً عن التسهيلات العصرية المتنوعة. يشغل المجمع مساحة ٣٢ مليون متر مربع وهو يمثل مجمع الأعمال الأول من نوعه في المنطقة.



تعمل شركة دبي للإستثمار العقاري في مجال تطوير العقارات فتختص بإدارة مختلف المشاريع العقارية، كما تهتم الشركة بالترويج لأعمال تطوير وبناء وتشغيل المشاريع العقارية.



دبي للإستثمار شركة مساهمة عامة - دبي، الإمارات العربية المتحدة، ص.ب: ٢٨١٧١ - هاتف: ٣٣٣ ٣٣٧٩ (٩٧١٤+) - فاكس: ٥٤٧ ٣٣٤٦ (٩٧١٤+) - الموقع الإلكتروني: www.dubaiinvestments.com

التنافسية:

10 على 10

هكذا ستصبح السعودية من أفضل وجهات الاستثمار في العالم



د. عواد العواد، وكيل المحافظ لشؤون الاستثمار

لا شك أنّ إحدى أكثر المهام حساسيةً في الهيئة تقع على عاتق وكيل المحافظ لشؤون الاستثمار **د. عواد العواد**، المَعني "بتحسين تدريجي ومستمر للبيئة الاستثمارية، وخلق مناخ استثماري تنافسي عالمي".

لأجل ذلك، "قُمنا بمراجعة معوّقات الاستثمار في المملكة، وحصرها، والعمل على إزالتها، فوقّعنا 17 اتفاقية مُفصَّلة مع الوزارات والجهات المعنية، أصبحت تُشكّل الأرضية الصلبة لبيئة الاستثمار السعودية اليوم".

ومن أبرز نتائج هذه الاتفاقيات تخفيض دورة إجراءات تسجيل الشركات إلى 30 يوماً، وإجراءات استقدام العمالة إلى 7 أيام، وإصدار تأشيرات الزيارة التجارية خلال 24 ساعة، والتسجيل لدى مصلحة الزكاة خلال يومين، بالإضافة إلى إعفاء المواد الخام الصناعية من الرسوم الجمركية لمدة عام، والآلات لعامين. "وقد أدى التعاون الإيجابي من الجميع إلى تطبيق نحو 65 في المئة من بنود هذه الاتفاقيات حتى الآن". مشيراً إلى أن 50 في المئة من جهد الفريق التنفيذي للهيئة خلال العام الأول لتسلّم المحافظ **عمرو الدباغ** "كان مُنصبّاً على تذليل العوائق التي تقف في وجه تدفق الاستثمار".

كما تم إعداد خطة مشتركة مع وزارة النقل لتحسين إجراءات الاستيراد والتصدير، وأثمرت جهود الإصلاح القضائي التي باشرتها الهيئة مع وزارة العدل وديوان المظالم عن التزام الوزارة بنشر الأحكام القضائية الصادرة، وتكثيف العمل على تأهيل القضاة والمحامين.

وبالنظر إلى "الأهمية القصوى التي نوليها لمراكز الخدمة الشاملة، بدأت هذه المراكز في الرياض وجدّه والدمام، باستقبال طلبات المستثمرين والبت فيها خلال 7 أيام".

لا عذر لنا

يُلخّص **العواد** أهم النقاط التي تسعى الهيئة لتحقيقها بهدف تحسين المناخ الاستثماري بالخطوات التالية: تطبيق مفهوم مركز الخدمة الشاملة (One Stop Shop)، عدم اقتصار دور الهيئة على إصدار التراخيص وإنما متابعة إنهاء كافة الإجراءات الحكومية ومتابعة تنفيذ المشروع على أرض الواقع، الحد من الإجراءات البيروقراطية وتقليص الوقت اللازم لإنجاز المعاملات الحكومية ذات الصلة بالاستثمار، تسهيل دخول المستثمرين إلى المملكة، متابعة القدرة التنافسية للمناخ الاستثماري من كافة الجوانب، تقديم حوافز مميزة للمستثمرين لتشجيع الاستثمار في مناطق المملكة الأقل نمواً، تطوير أساليب ترويجية جيدة وفعالة للاستثمار، وتحديث الأنظمة ذات العلاقة بالاستثمار.

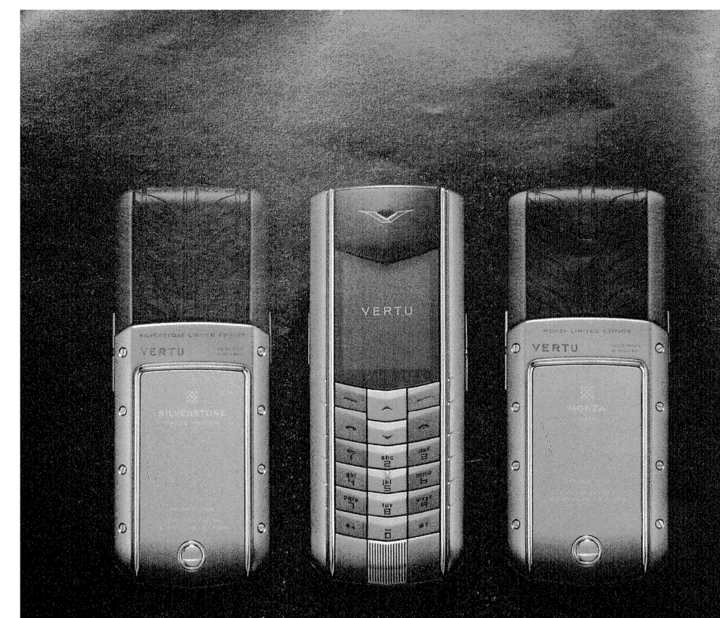
ولعل انتقال المملكة من المركز 67 إلى المركز 38 وفق مؤشر "ممارسة الأعمال" الصادر عن مؤسسة التمويل الدولية (IFC) للعام 2005، هو "مكافأة عالمية" لجهود تحسين رفع تنافسية مناخ الاستثمار. ويلفت **العواد** إلى أن الهدف كان الوصول إلى المركز 50، "لكننا تفوّقنا على ذاتنا وتخطينا كافة التوقعات". أما للعام الحالي، "فنعمل على التقدم إلى المركز 30، وصولاً إلى المركز العاشر بحلول العام 2010". ففي ظل معطيات الاقتصاد الكلّي، "لا عذر لنا بألاّ نكون ضمن أفضل 10 دول جاذبة للاستثمار في العالم".



رؤية واضحة لتحسين مستوى الحياة

.. فلدينا كل المقوّمات

لكن في مقابل تنويه مؤشر "ممارسة أنشطة الأعمال" بالسياسات العامة التي تحكم الاستثمار في المملكة، كنظام الاستثمار الأجنبي والنظام الضريبي، وبنقل ملكية العقار خلال 3 أيام فقط، "لكن ذلك لا يكفي، ويجب تحسين الإجراءات والخدمات التي تقدمها الحكومة للمستثمر، خصوصاً ما يتعلق بسرعة تنفيذ الأحكام القضائية، وتسهيل إجراءات الاستيراد والتصدير، ورفع إنتاجية العاملين، كما أن الحد الأدنى لرأس المال المطلوب لبدء مشروع جديد مازال مرتفعاً، وهناك مشكلة في تحصيل الشيكات المصرفية. ويبقى مؤشر بدء المشروع، لجهة إنشاء الشركة والحصول على السجل التجاري، محور التطوير الأساسي، فبينما تستغرق هذه الإجراءات 64 يوماً حالياً، فإننا نسعى إلى تقليصها إلى 30 يوماً قبل نهاية العام، وإلى 3 أيام فقط بحلول العام 2010".



VERTU
SILVERSTONE LIMITED EDITION
VERTU
SILVERSTONE
MONZA LIMITED EDITION
VERTU
MONZA

الستراتيجية:

رؤية شفافة

الاستفادة من تجارب سنغافورة، ماليزيا، ايرلندا ودبي

عندما يتعلق الأمر بآليات وضع ستراتيجية الهيئة وكيفية تنفيذها، فالحديث يبدأ مع كبير أخصائي الستراتيجية **سيما خان**، من الطريقة التي اعتُمِدَت لتحديد الأدوار التي تضطلع بها الهيئة، "حيث قمنا أولاً بدراسة تجارب كل من سنغافورة، ماليزيا، ايرلندا ودبي في مجال جذب الاستثمارات، ومن ثم أجرينا مقابلات شخصية مع الوزراء والمعنيين ورجال الأعمال للتعرف على وجهة نظرهم، كما عقدنا ورش عمل في كافة أرجاء المملكة؛ اضافة الى دراسة الرؤية المستقبلية للمملكة للعام 2025، والخطة الخمسية، وتحليل أكثر من 50 دراسة عالمية وإقليمية متعلقة بمناخ الاستثمار. ويقول: "خرجنا بأكثر من 100 مبادرة أو دور يمكن للهيئة أن تقوم به لجذب الاستثمارات، وتم تقليصها إلى ستة أدوار وفق المعايير التالية: الأثر الاقتصادي الفعال للمبادرة، إمكانية الإنجاز بشكل سريع، الكلفة المنخفضة، عدم التعقيد في التنفيذ، وإمكانية الحصول على الموارد البشرية".

ويضيف **خان**، استقر الرأي على أن يتمحور دور الهيئة حول تقديم الخدمات والتسهيلات للمستثمرين المحليين والأجانب، تسويق وترويج الفرص الاستثمارية المرتبطة بالمزايا النسبية للمملكة، تنمية المناطق "الأقل حظاً" عبر إنشاء مدن اقتصادية خاصة فيها، ايجاد جيل جديد من المستثمرين من خلال دعم الشباب والشابات السعوديين لبدء أعمال خاصة بهم بالاشتراك مع "صندوق المئوية"، التركيز على جذب الاستثمارات إلى القطاعات ذات الأولوية، وأخيراً تحسين المناخ الاستثماري بالعمل على تذليل العقبات وتحديث الأنظمة والإجراءات. ما يؤدي إلى تحقيق رسالة الهيئة بإنشاء بيئة عمل صحية جاذبة للاستثمار، وتوفير خدمات شاملة للمستثمرين، وتشجيع الاستثمار في القطاعات الستة الواردة أعلاه. أما الرؤية، "فتحقيق نمو اقتصادي سريع ومستمر في المملكة، وتحويلها إلى عاصمة الطاقة في العالم، وحلقة وصل رئيسية بين الشرق والغرب، وأن نصبح من ضمن أفضل 10 اقتصادات جاذبة للاستثمار في العالم بحلول العام 2010، أو ما يُعرَف ببرنامج 10 في 10".

تدفّق الاستثمارات الأجنبية إلى المملكة للعامين 2004 – 2005 بحسب القطاعات*

(مليون ريال)

القطاع	2005	2004
الصناعة والطاقة	11,166	1,634
الخدمات المالية والتأمين	639	704
المقاولات	344	212
الفنادق والمطاعم	36	24
التجارة	14	25
النقل والاتصالات	4	3,150
العقار والتأجير وأنشطة الأعمال الأخرى	5,151	1,531
الحجم الإجمالي	17,354	7,281

* لا تشمل استثمارات التنقيب عن البترول والغاز والمعادن

تنمية المناطق:

الهجرة المعاكسة

هذه قصة المناطق الاقتصادية الخاصة



مجاهد القين، وكيل المحافظ لتنمية المناطق

تضم المملكة العربية السعودية 13 منطقة رئيسية، إلاّ أن التنمية خلال السنوات الثلاثين الماضية تركزت في ثلاث منها فقط، هي الرياض ومكة والمنطقة الشرقية؛ لذلك فإنّ وكيل المحافظ لتنمية المناطق **مجاهد القين**، يعتبر أن أحد أهم عناصر ستراتيجية الهيئة هو إيجاد تنمية متوازنة، "فتم التركيز بدايةً على مناطق تبوك في شمال غرب المملكة، وحائل في الوسط، وجازان في الجنوب الغربي. وأثناء دراستنا الميدانية للمقوّمات الاقتصادية لباقي المناطق برزت فرص أُخرى، أولها إنشاء مدينة الملك عبدالله الاقتصادية في رابغ، بالإضافة إلى منطقة رأس الزور شمال مدينة الجُبيل الصناعية، حيث هناك إمكانية كبيرة للاستفادة من الاستثمارات المعدنية المُخطَط لها لتفعيل نشاطات اقتصادية متميزة حولها".

تكنولوجيا وسمك

القين الذي يُشدِّد على أن الهيئة مازالت في طور دراسة المقوّمات الاقتصادية لمناطق حايل وتبوك وجازان، بهدف تحديد جدوى إقامة مشاريع اقتصادية فيها، يشير في المقابل إلى المزايا التفاضلية لهذه المناطق، "حيث تتمتع حائل بموقع ستراتيجي وسط المملكة، ما يسمح بتحويلها إلى محور لوجيستي إقليمي ومركز لإعادة التصدير، خصوصاً في ظل التوجه لفتح أجواء المملكة أمام حركة الطيران".

وبالنسبة لمنطقة تبوك، "فإنّ التصور المبدئي هو تفعيل نشاطات اقتصادية قائمة على قطاع المعرفة وتقنية المعلومات، خصوصاً إذا استطعنا إيجاد نوع من التكامل مع الدول العربية المجاورة (الأردن ومصر) بما يتعلق بتطوير صناعات التقنية والخدمات الطبية".

المنطقة الثالثة قيد الدرس هي جازان، التي تُعدُّ من أغنى المناطق

بالثروة السمكية في الشرق الأوسط، وتمتاز بانتشار مزارع الربيان والذي يتم تصديره إلى الأسواق العالمية، لاسيما اليابان وإيطاليا. كما أن مناخها شبه الاستوائي على مدار العام وتوفر المياه الجوفية يؤهلانها لأن تكون "سلة غذاء" المملكة والمنطقة المحيطة. لكنها تفتقد برأي القين الى "الخدمات اللوجيستية المتعلقة بمعالجة وتبريد وتغليف المنتجات الزراعية والحيوانية والسمكية". ولأن هدف ستراتيجية تنمية المناطق هو تحويل التحديات إلى فرص، "فقد يكون هناك فرصة كبيرة للاستفادة من المقومات الاقتصادية للمنطقة، ومن وجود ميناء كبير فيها غير مستغل بشكل جيد، بحيث يتم بناء مخازن ومستودعات وبرادات، وإنشاء شركات صغيرة ومتوسطة متخصصة بالمعالجة والتغليف، وصولاً إلى قيام صناعات غذائية خفيفة، ما يفتح باب التصدير على مصراعيه. إلى ذلك، لا يوجد على البحر الأحمر حتى الآن منطقة متخصصة بخدمات السفن وتزويدها بالوقود، وهناك فرصة كبيرة لأن تلعب جازان هذا الدور".

ويؤكد أن تحديد هذه المناطق "لا يُغفِل الاهتمام بالمناطق الأخرى الأقل حظاً في التنمية، فدورنا تنمية كافة مناطق المملكة، وهدفنا إطلاق مبادرة في هذا المجال كل عام". أما الغاية الرئيسية، "فإيجاد الوظائف ذات المداخيل العالية وتنشيط اقتصاد كل منطقة بما يؤدي إلى هجرة مُعاكِسة من المدن الرئيسية إلى هذه المناطق تدريجاً".

مدينة الملك عبدالله الاقتصادية

تمتد "مدينة الملك عبد الله الاقتصادية" على مساحة 55 مليون متر مربع، بطول 35 كلم على شاطئ البحر الأحمر جنوب مدينة رابغ، بين مكة والمدينة والمركز التجاري لمدينة جدّه.

وتنقسم إلى 6 مناطق رئيسية: الميناء البحري بمساحة 2,6 مليون متر مربع، الضاحية الصناعية على مساحة 8 ملايين متر مربع، الجزيرة المالية على مساحة 500 ألف متر مربع، الضاحية السكنية التي تشمل 3 أحياء سكنية، المَرافِق الشاطئية التي تتضمن 3500 غرفة وجناح، والمدينة التعليمية؛ بالإضافة إلى مبنى للحجاج يستوعب 500 ألف حاج سنوياً.

وتتولى شركة إعمار العقارية دور المُطوِّر الرئيسي للمشروع على مراحل، تحت إشراف الهيئة العامة للاستثمار؛ ومن المتوقع استقبال أول مجموعة من السكان والشركات في "المدينة" خلال العام 2008، على أن تُوفِّر 500 ألف وظيفة جديدة لدى إنجازها بالكامل.

ترويج الاستثمار:

كيف ستجذب المملكة 2,34 تريليون ريال؟

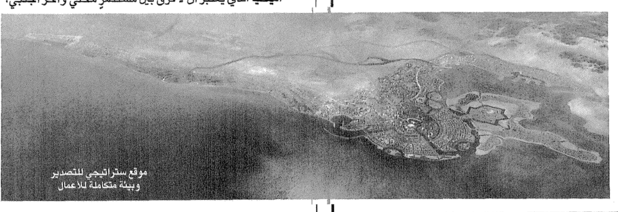
اطلب "المستثمر" ولو في الصين



وليد اليحيا، رئيس قطاع التسويق وخدمات المستثمرين

تقوم الهيئة حالياً بمسح شامل لنحو 400 فرصة استثمارية في قطاعات عدة تطال مختلف أرجاء المملكة، على أن يتم تصنيفها ونشرها على موقع الإنترنت الخاص بالهيئة بُغيَة إطّلاع كافة المستثمرين عليها. وتقع مسؤولية تسويق هذه المشروعات وغيرها على رئيس قطاع التسويق وخدمات المستثمرين **وليد اليحيا**، الذي يصف النمو الاقتصادي الذي تشهده المملكة حالياً بالطفرة الكبيرة، ويقول: "نسعى إلى استقطاب استثمارات تفوق 2,34 تريليون ريال (624 مليار دولار)، بينها 140 مليار دولار للبنية التحتية، 92 ملياراً للبتروكيميائيات، 88,9 ملياراً للمياه والكهرباء، 60 ملياراً للاتصالات، 53,3 ملياراً للسياحة، 50 ملياراً للغاز، 28,3 ملياراً للزراعة و10,7 مليارات لتقنية المعلومات".

اليحيا الذي يعتبر أن لا فرق بين مستثمرٍ محلي وآخر أجنبي،



موقع ستراتيجي للتصدير وبيئة متكاملة للأعمال

رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر في المملكة حتى نهاية العام 2005

الدولة	عدد المشاريع	قيمة الاستثمارات (مليون دولار)
الولايات المتحدة الأميركية	265	9,424
اليابان	35	4,575
الإمارات	85	3,114
هولندا	48	1,299
الكويت	101	843
المملكة المتحدة	128	611
البحرين	72	608
الأردن	349	589
تايوان	5	375
فرنسا	79	364

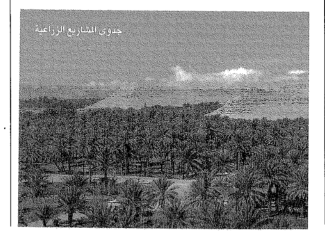
يسعى في المقابل إلى استقطاب "اللاعبين العالميين لإقامة شراكات ستراتيجية مع القطاع الخاص السعودي بما يساهم في نقل المعرفة والتقنية الحديثة إلى البلد".

سفارات استثمارية

عن أبرز ملامح ستراتيجية الترويج، يصرّح اليحيا بأن الهيئة ستُكمِل خلال العام الحالي فتح مكاتب تمثيلية لها في دول مجموعة الثماني (G8)، "بعد أن أصبح لدينا مكاتب في واشنطن، باريس، فرانكفورت وسنغافورة، وقريباً في هونغ كونغ، لندن وطوكيو"، على أن يلي ذلك فتح مكاتب مماثلة في دول مجموعة العشرين (G20)، بما يؤدي إلى التواصل المباشر مع المستثمرين في هذه الدول، وإلى زيادة الوعي عن المملكة في الخارج".

وفي حين يؤكد أن الأولوية هي تسويق كافة الفرص الاستثمارية في مختلف القطاعات، مع التركيز على القطاعات الستة التي حدَّدتها الهيئة، إلاّ أنه يلفت بأن الترويج للفرص في قطاعي الطاقة والنقل أسهل من باقي القطاعات، "نظراً للمزايا النسبية التي يتمتعان بها". وبينما تحتل الشركات الأميركية واليابانية والبريطانية صدارة الاستثمار في المملكة، "فإننا نرغب في استقطاب مختلف الاستثمارات بما فيها الاستثمارات العربية".

ويقول أنّ معظم دول العالم أنشأت هيئاتٍ لترويج الاستثمار، "إلاّ أن معظمهم يتخلون عن المستثمر بمجرد مباشرته المشروع، مُعتبرين أن مهمتهم انتهت مع استقطاب المال إلى البلد، بينما نحن نُعدُّ أنفسنا محامياً للمستثمر وحلاّلاً لمشاكله طوال عُمر المشروع".



الطاقة:

عاصمة العالم

92 مليار دولار للبتروكيميائيات لاحتلال الصدارة عالمياً



د. عبد الوهاب السعدون، رئيس قطاع الطاقة

لدى الحديث عن جذب الاستثمارات إلى قطاع الطاقة، فإن المَعني بذلك هي سلسلة الصناعات المعتمدة على الغاز الطبيعي كلقيم أو وقود، أي البتروكيميائيات، تحلية المياه وتوليد الطاقة الكهربائية والتعدين.

وفي حين يتجه مركز الثقل في الصناعة البتروكيميائية العالمية إلى الخليج عموماً والمملكة تحديداً، إلا أن حصة المملكة حالياً من إجمالي الإنتاج العالمي للبتروكيميائيات لا تتعدى 7 في المئة؛ "لذلك فإن الاستثمارات التي تعمل الهيئة على استقطابها لهذا القطاع، والبالغة 44 مليار دولار خلال 5 سنوات، ستضاعف هذه الحصة إلى 13 في المئة بحلول العام 2010، ما يتطلب زيادة الطاقة الإنتاجية بمقدار 35 مليون طن، وهذا إنجاز غير مسبوق عالمياً"، بحسب رئيس قطاع الطاقة **د. عبد الوهاب السعدون**.

وادي البلاستيك

بينما تتمتع المملكة بقصة نجاح مميزة في الصناعات البتروكيميائية الأساسية، والوسيطة إلى حدٍّ ما، فبرأي **السعدون** "أننا عندما ننظر إلى الصناعات التحويلية النهائية لا نلحظ مثل هذا النجاح. لذا نعمل بقوة على تنمية الصناعات البلاستيكية التحويلية، وشخَّصنا عدداً من المعوّقات التي تحول دون التوسع في هذا القطاع ونسعى لإزالتها، لاسيما ما يتعلق منها بقلة الأراضي الصناعية، حيث ستحتوي مدينة الملك عبدالله الاقتصادية على "وادي الصناعات البلاستيكية"، الذي سيوفّر بنية تحتية متطورة إضافةً إلى موقعه المثالي على البحر الأحمر لتصدير المنتجات إلى الأسواق الرئيسية في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا".

إلى ذلك، فإن التوجه، بالتنسيق مع وزارة البترول والثروة المعدنية، هو نحو تنويع قاعدة المنتجات الأساسية. "فسابقاً كان

التوسع محصوراً بالصناعات المُعتمِدة على السلاسل الإنتاجية للإيثيلين والميثانول، أما الآن فإن أبرز شروط حصول المشاريع البتروكيميائية الجديدة على الغاز، هو تضمُّن المشروع تنوُّعاً في المنتجات بما يضمن تنمية صناعات تحويلية في المملكة قائمة على تصنيع هذه المنتجات الجديدة".

وفي هذا الإطار، يتوقع السعدون أن تبلغ نسبة نمو الطاقة الإنتاجية لصناعات البروبلين والبولي بروبلين 240 في المئة حتى العام 2010، مقابل 110 في المئة لصناعات الإيثيلين والبولي إيثيلين، "فنحن نركز على خلق توازن أكبر في البتروكيميائيات الأساسية، بما ينعكس على تنوُّع الصناعات التحويلية القائمة عليها".

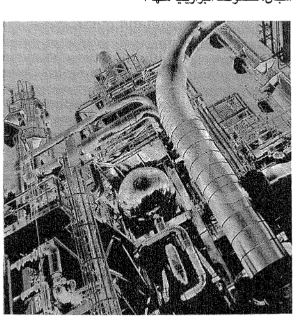
مُصرِّحاً بأن الهيئة تفاوض أكبر أربع منتجين عالميين لعقد تحالفات مع شركات محلية خلال العامين الحالي والمقبل، وإدخال تقنيات جديدة توسع قاعدة المنتجات النهائية".

تعدين برازيلي

فيما يتم الحديث عن جذب استثمارات بقيمة 92 مليار دولار لقطاع البتروكيميائيات خلال 15 عاماً، من المتوقع أن تستقطب مشاريع تحلية المياه وتوليد الكهرباء والصرف الصحي ما يقارب 100 مليار دولار للفترة نفسها، "بشرط تسريع عملية الخصخصة".

أما القطاع الثالث الواعد فهو التعدين، "إذ تم تشخيص وجود أكثر من 15 معدناً صناعياً في المملكة وبكميات تجارية". لافتاً إلى أن مشروعي الألمنيوم والفوسفات التابعين لشركة معادن، والمزمع إنشاؤهما في رأس الزور بكلفة 7,3 مليارات دولار، سيشكلان نقلة نوعية للقطاع، "فمشروع الألومينا سيكون أول مجمّع متكامل في المنطقة، بدءاً من مصفاة البوكسايت حتى مصهر الألمنيوم". لكن الهدف من المشروعين يتخطى تصدير المواد الخام إلى إنشاء صناعات تحويلية حولهما، "وجعل رأس الزور مركزاً عالمياً للصناعات المعدنية".

وبالنسبة للشركات التي يعمل السعدون على جذبها للاستثمار في قطاع التعدين، "فهي الآسيوية والأميركية الجنوبية، الأولى لأنها تملك الأسواق، والثانية لما تتمتّع به من خبرة في هذا المجال، خصوصاً البرازيلية منها".



تنويع قاعدة المنتجات البتروكيميائية

النقل: رافعة القطاعات

سُوق الـ 250 مليون نسمة شرط فتح الأجواء وتطوير شبكة المواصلات

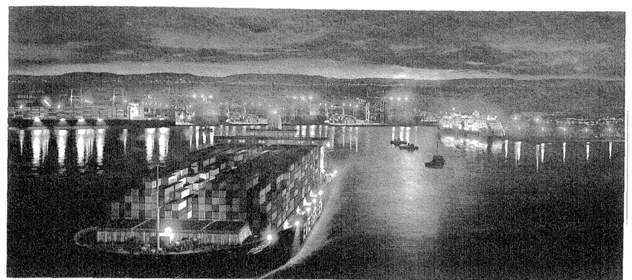


د. عبدالعزيز البابطين، رئيس قطاع النقل

الموقع الجغرافي هو الميزة النسبية الثانية للمملكة بعد الطاقة، "لكننا لم نستفد منه حتى الآن"، بحسب رئيس قطاع النقل **د.عبدالعزيز البابطين**، "فلو أخذنا دائرة محورها الرياض وشعاعها ثلاث ساعات طيران، نحصل على سوق تضم 250 مليون نسمة. هذه هي سوقنا الفعلية التي نستطيع بيع كافة منتجاتنا فيها، سواء الغذائية أو التحويلية أو مواد البناء، لا بل منتجات الشركات العالمية التي يمكن أن تتخذ من المملكة مركزاً إقليمياً لها، لذا فإننا نعمل على ترويج السعودية كقاعدة لحركة السلع والخدمات في الشرق الأوسط". أما المطلوب لتحقيق هذا الهدف، "فإنشاء شبكة نقل حديثة مع أفريقيا والهند وباكستان وإيران، وفتح الأجواء، والعمل على تفعيل الإجراءات المتعلقة بتسهيل حركة البضائع والاستيراد والتصدير، وتطوير البنية التحتية، بما يتلاءم مع المعايير التي تعتمدها الشركات العالمية لاختيار مراكزها الإقليمية".

ويقول أن التجارة العالمية منذ العام 2000 تنمو بشكل أساسي بين أوروبا والشرق الأقصى، ومعظمها يمر عبر البحر الأحمر، مشيراً "مع أننا نملك أطول شاطئ على هذا البحر، إلاّ أننا لا نستغل هذه الميزة أيضاً وتفوتنا الفرص الكثيرة". وعليه، "يجب تعظيم الإفادة من موقع المملكة وربطه بميزة الطاقة لتوليد حركة مرور أكبر في موانئنا ومطاراتنا".

فالهدف بالنسبة لـ **البابطين** ليس فقط جذب الاستثمارات إلى قطاع النقل، وإنما تحويله إلى رافعة لكافة القطاعات الأخرى. مثلاً، "نحن نسعى إلى مضاعفة حصتنا من سوق البتروكيميائيات العالمية بحلول العام 2010، خصوصاً في مجال الصناعات التحويلية، ولا نستطيع تحقيق ذلك إذا لم نوفّر شبكة إمداد وتموين عصرية وخدمات لوجيستية متطورة تفتح أسواقاً لهذه المنتجات وتضمن وصولها بجودةٍ وسرعةٍ. كذلك في قطاع التعدين، فإن الخط الحديدي (الشمال – الجنوب) المزمع إنشاؤه سيلعب دوراً حيوياً في نقل الثروات الطبيعية إلى رأس الزور المؤهلة لتصبح مركزاً عالمياً للصناعات المعدنية".



ميناء مدينة الملك عبدالله الاقتصادية في رابغ

عصر الموانئ

يتفرع قطاع النقل إلى 7 قطاعات، "جميعها مؤهلة لاستقطاب استثماراتٍ تفوق 50 مليار دولار خلال 5 سنوات، بينها 10 مليارات للعام الحالي. وفيما ترتبط 4 من هذه القطاعات بالبنى المادية للمواصلات البحرية والجوية والبرية، فإنّ القطاعات الفرعية الثلاثة الباقية تتعلق بالخدمات، كالنقل والخدمات اللوجيستية للمنتجات الهيدروكاربونية والبتروكيميائيات".

بالنسبة للموانئ، يضيف **البابطين**: "أجرينا دراسة لكافة الموانئ على البحر الأحمر والبحر الأبيض المتوسط والخليج العربي وبحر العرب، حددنا بموجبها الحركة العالمية لنقل الحاويات عبر هذه الخطوط، والنمو المتوقع للسنوات المقبلة. فمثلاً، تمر عبر البحر الأحمر 10 ملايين حاوية سنوياً، نصيب ميناء جدة الإسلامي منها لا يتعدى 3 ملايين. وفي ظل نمو لحركة الحاويات عبر البحر الأحمر بمقدار 1,9 ملايين حاوية سنوياً، نحتاج إلى رفع الطاقة الاستيعابية لموانئنا على المدى المنظور بما لا يقل عن 15 مليون حاوية، من خلال إنشاء موانئ جديدة وتوسعة القائمة منها". علماً أن المملكة تضم 6 موانئ تجارية وميناءين صناعيين، "بالإضافة إلى ميناء مدينة الملك عبد الله الاقتصادية، الذي سيوفّر طاقة استيعابية تسد فجوة كبيرة".

كما تنسّق الهيئة مع وزارة البترول والثروة المعدنية ومع "أرامكو" لتطوير قطاع تزويد السفن بالوقود، "فحصتنا 7 في المئة فقط من سوق السفن العابرة بين أوروبا والشرق الأقصى، حيث تلعب الفجيرة وسنغافورة وروتردام دور مراكز تزويد الوقود لهذه السفن".

البابطين الذي يأمل أن تصبح المملكة بين أكبر 10 محطات بحرية في العالم بحلول العام 2010، يُعدّدُ الفرص الاستثمارية الكفيلة بتحقيق هذا الهدف، ومنها توسعة ميناءي الملك عبدالعزيز في الدمام وجدة الإسلامي، وتفعيل الموانئ الصغيرة في الجبيل، جازان، ضبا ويُنبع.

إقلاع رحلة الخصخصة

بانتظار "الأجواء المفتوحة"، بعد إقرار خصخصة الخطوط الجوية السعودية، يشير **البابطين** إلى 48 فرصة استثمارية تم تحديدها في قطاع الطيران، تتعلق بتوسعة مطار الملك عبدالعزيز الدولي في جدّه، وتطوير المطارات الداخلية، وإنشاء مطارين جديدين في ضبا ورابغ (قرب مدينة الملك عبدالله الاقتصادية)، وتفعيل مطار الدمام، وربط مطار حائل بالمدينة اللوجيستية والتي سيتم إطلاقها قريباً، بالإضافة إلى خصخصة الخطوط الجوية السعودية، وتأسيس شركات طيران اقتصادي".

أما الفرص الاستثمارية في قطاع السكك الحديد، "فإنشاء خط بين الرياض وجدّه بطول 950 كلم، مع خطٍّ فرعي يصله بالدمام والجبيل بطول 115 كلم، بكلفة إجمالية تفوق 11 مليار ريال؛ بالإضافة إلى خط جدّه – مكة – المدينة – يُنبع للركاب بطول 600 كلم، ومشروع الشمال – الجنوب المتخصص بخدمة الصناعات التعدينية".

إلى ذلك، "نتطلع إلى جعل السعودية محور إقليمي دولي لتجارة المنتجات الهيدروكاربونية، ما يُولد فرصاً كبيرة للاستثمار في البنية التحتية المطلوبة لتقديم مثل الخدمات اللوجيستية المتطورة، وانشاء خطوط لأنابيب الغاز جديدة، وتأسيس شركة شحن عالمية تبني السفن وتملك وتدير أسطولاً من ناقلات النفط والغاز والمنتجات البتروكيميائية".

أهم المشاريع الصناعية المُرخّصة من قِبل الهيئة خلال العام 2005

المشروع	حجم الاستثمار (مليار ريال)
شركة رابغ للتكرير والبتروكيماويات	30
شركة سيناء للبتروكيماويات	10.5
شركة الشعيبة للمياه والكهرباء	9
فرع شركة شيفرون – فيليبس السعودية لإنتاج الإيثيلين والهيكسين	6.4
فرع شركة شيفرون – فيليبس السعودية لإنتاج البولي إيثيلين والبولي بروبلين	5
رابغ للمياه والكهرباء	4.4
شركة التصنيع الوطنية للأوليفينات	3.3
شركة التصنيع الوطنية للبولي أوليفينات	2.6

الاتصالات وتقنية المعلومات:

الأرض خصبة

مصانع سعودية لإنتاج الرقائق وأشباه الموصلات


د. توفيق الربيعة، رئيس قطاع الاتصالات وتقنية المعلومات

القطاع الرئيسي الآخر الذي تعمل الهيئة على خلق وتسويق فرصه الاستثمارية هو الاتصالات وتقنية المعلومات، وأسوةً بباقي القطاعات، "فإننا نطمح لأن نصبح مركزاً إقليمياً في هذين المجالين الحيويين، وإلى تقديم أفضل الخدمات لمواطني المملكة والدول المحيطة، عبر استقطاب كبريات الشركات العالمية للاستثمار في مشروعاتٍ نوعية"، كما يقول رئيس قطاع الاتصالات وتقنية المعلومات د. **توفيق الربيعة**.

ويفصح عن اتصالاتٍ "نجريها مع شركاتٍ متخصصة بصناعة الرقائق وأشباه الموصلات لإقامة مصانع في السعودية، خصوصاً أن المملكة تتميز بوجود مادة "السيليكا" الأساسية لهذه الصناعات"، كاشفاً عن مفاوضاتٍ متقدمة مع شركة رائدة في مجال تطوير البرمجيات، وأخرى في قطاع الاتصالات والشبكات، للاستثمار في السعودية.

"ومن الإنجازات التي تم تحقيقها من قبل الهيئة في هذا القطاع، إنشاء صندوق استثماري بقيمة 100 مليون دولار، وصندوق آخر خاص بشركة Intel بقيمة 50 مليون دولار، كما تم مؤخراً إبرام مذكرة تفاهم مع شركة Cisco Systems المتخصصة بالشبكات لاستثمار 270 مليون دولار في المملكة".

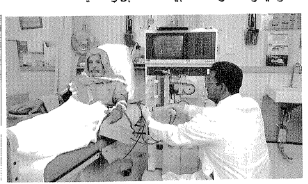
ويلفت **الربيعة** إلى عدد من المدن التقنية المتخصصة التي يتم إنشاؤها حالياً في المملكة، منها "وادي التقنية" في المنطقة الشرقية، ومدينة التقنية والمعلومات في الرياض التابعة للمؤسسة العامة للتقاعد، ومدينة التقنية الجديدة المزمع إقامتها في جدّه، "كما أن كل منطقة اقتصادية خاصة ستطلقها الهيئة يُفترَض أن تحتوي على منطقة تقنية، بدءاً بمدينة الملك عبدالله الاقتصادية".

وفي ظل فتح سوق الاتصالات في المملكة على مصراعيه، وذلك بإنهاء احتكار الهاتف الثابت، وطرح الرخصة الثالثة للنقال قبل نهاية العام، والترخيص لشركتين جديدتين في مجال اتصالات البيانات، "والمجال الخصب لتطوير خدمات نقل البيانات والإنترنت السريعة والاتصالات اللاسلكية"، يتوقع **الربيعة** "تدفق الاستثمارات بقوة إلى القطاع هذا العام، وصولاً لأن تصبح السعودية مركز الربط بين القارات الثلاث آسيا وأوروبا وأفريقيا في مجال الاتصالات، لاسيما من خلال الكوابل البحرية التي تساهم فيها السعودية بشكل فعّال".

الصحة:

مدينة طبية ومجمّع للصناعات الدوائية

وجود الشريك السعودي يحفّز الاستثمار الأجنبي


تزايد الاستثمار الخاص في الصحة

د. سالم المالك، رئيس قطاع الصحة

"نعمل على استقطاب 6 إلى 10 مليارات دولار للقطاع الصحي هذا العام، فقمنا بتكليف مركز ستانفورد للأبحاث الستراتيجية لإجراء دراسة حول مجالات الاستثمار المتاحة، بهدف إعداد ملف كامل يتضمن كافة الفرص المتوفرة بُغية عرضها على المستثمرين، خصوصاً المراكز الطبية العالمية"، يقول رئيس قطاع الصحة د. **سالم المالك**، الذي يعترف في المقابل أن جذب الاستثمار الأجنبي إلى هذا القطاع "يتطلّب شريكاً محلياً يُحفِّزه".

وباعتبار أن "فاتورة الاستشفاء السعودي في الخارج عالية جداً وتزداد سنوياً، تتطلع الهيئة إلى إقامة مدينة طبية متكاملة على مستوى عالمي، قد تضمها مدينة الملك عبدالله الاقتصادية أو غيرها من المناطق، ومن ضمن الأهداف التي وضعناها أيضاً، إنشاء مُجمّع للصناعات الدوائية، يتضمن مصنعاً وكلية جامعية ومركز أبحاث وتطوير"؛ مُؤكداً أن الغاية من هذه المشاريع تحويل المملكة إلى كيان طبي إقليمي عصري متخصص.

ومع أنّ قطاع الصحة "ساهم سابقاً في جذب الاستثمارات إلى المملكة، إلاّ أن فرصه لا تزال كبيرة جداً، خصوصاً في ظل فتح سوق التأمين أمام الشركات الأجنبية، وتطبيق نظام التأمين الصحي الإلزامي في المملكة". ويؤكد **المالك** أن الاستثمار في قطاع الصحة "سيقارع باقي القطاعات من حيث حجم الأموال المُستقطبة، نظراً للزيادة المطردة في عدد السكان، وتغيُّر نمط الأمراض التي سنواجهها مستقبلاً، كما أن الاستثمار في تطوير الصناعات الدوائية والمستلزمات الطبية له مستقبل واعد أيضاً".

علوم الحياة:

الترياق السعودي

صعوبة إقناع المستثمر المحلي بدخول "عالم الجينات الوراثية"

تنبع أهمية قطاع علوم الحياة كونه يختص بالعلوم الحيوية المتعلقة بالجينات "التي هي علم المستقبل"، على حد تعبير رئيس القطاع بالإنابة د. **سالم المالك**، أما جدواه الاقتصادية، "فهي على المدى الطويل، فتطور هذا العلم لا يزال في بداياته"، مُعطياً نموذجاً لمجالات الاستثمار في القطاع بأنه "يمكن أخذ جين لفيروس مسبب لمرض معين يصيب الانسان أو الحيوان أو النبات، وإجراء الأبحاث عليه، وتطوير علاج ملائم، وبعد التأكد من إيجابيته يمكن تصديره للعالم".

فعلى سبيل المثال، "تستقبل المملكة سنوياً نحو 3 ملايين حاج ومُعتمِر من كافة أقطار الأرض، لو استطعنا الحصول على عيّنات بسيطة جداً من الفيروسات التي ينقلها الحجاج بمختلف أنواعها، لاستطعنا التعرُّف على تركيباتها الجينية واستخلاص أدوية للوقاية مُجمَّعة في لقاح واحد".

ويصرِّح **المالك** أن الهيئة تجري مفاوضات مع 3 شركات، أميركية وفرنسية وكندية، لإقامة مراكز متخصصة بعلوم الحياة في المملكة في المستقبل القريب.

أمّا ما يمكن للمملكة أن تقدمه لهذه الشركات مُقارنةً بالدول الأخرى، "فلدينا الكثير من المقوِّمات، وأبرزها وجود المادة"، في إشارةٍ إلى النفط المُتكوِّن من تحلّل مواد حيوية عبر آلاف السنين.

مُضيفاً: "وفي مجال علوم النبات، قامت إحدى الشركات السعودية باستخلاص فسائل جديدة من النخيل وإجراء الأبحاث الجينية عليها لجهة مدى مقاومتها للحرارة والبرودة وقلة المياه، وبدأ تصدير هذه النوعية من الفسائل إلى دول أُخرى، وتعتبر المملكة العربية السعودية رائدة زراعة النخيل عالمياً، حيث يوجد فيها أكثر من 15 مليون نخلة".



التعليم:

كرة الثلج

27 مبادرة لاستقطاب 5 مليارات ريال

يرتبط تطوير قطاع التعليم ارتباطاً وثيقاً بجذب الاستثمارات إلى القطاعات الباقية، في ضوء تركيز الشركات العالمية على توفُّر الكوادر البشرية المُؤهَّلة لمشاريعها من أبناء البلد، لاسيما تلك المتخصصة بمجالات الطاقة والنقل وتكنولوجيا المعلومات.

وتكمن المشكلة الرئيسية في أن "مُخرَجات التعليم العالي في المملكة لا تتواءم مع متطلبات سوق العمل، واختصاصاته لا تفي باحتياجات الشركات الكبرى، فنرى بأن "أرامكو" أو "سابك" مثلاً تعيد تأهيل المُتخرِّج من الجامعة قبل إدخاله العمل الفعلي، وهذا ما يفسر وجود بطالة بين السعوديين رغم أن المملكة وجهة للراغبين في العمل من مواطني نحو 135 دولة حول العالم".

وبالنسبة لـ **منال لوباني**، رئيسة قطاع التعليم، فإنّ "هذه البطالة غير مرتبطة بالدورات الاقتصادية ولكنها بطالة هيكلية، والسبيل إلى حلها هو استقطاب الجامعات التي توفر مناهج علمية متقدمة، متوافقة مع متطلبات سوق العمل الحالية والمستقبلية، مع الحفاظ على هويتنا الإسلامية والوطنية".

لذلك ينصبُّ اهتمام **لوباني** على رفع الطاقة الاستيعابية الحالية للتعليم العالي "كمّاً ونوعاً"، من خلال 27 مبادرة تعمل على تسويقها لدى المستثمرين، بينها ثلاث في المراحل النهائية من المفاوضات، إحداها في التعليم العالي، "حيث ستقوم شركة Laureate Educational Inc الأميركية بإنشاء 10 جامعات توفِّر 50 ألف مقعد جامعي على مدى 5 إلى 7 سنوات من الآن، وسيكون المبنى النموذجي لهذه الجامعات في مدينة الملك عبداللّه الاقتصادية. أما المبادرتان التاليتان قيد التفاوض فتتعلقان بإنشاء كُلّيتين عالميتين متخصصتين بتدريب المدراء التنفيذيين".

محور التفوّق

بما أن ستراتيجية الهيئة تُركِّز على المبادرات العملاقة ذات التدفّقات الاستثمارية الضخمة التي تضيف قيمة للاقتصاد الوطني، "فإننا في المراحل النهائية من التفاوض مع مستثمر محلي يتطلع إلى إقامة مُجمَّع متخصص بالصناعات الدوائية يضم جامعة ومستشفى ومركز أبحاث وتطوير"، مُستطردةً: "علينا تحقيق مبادرات مماثلة لجذب 5 مليارات إلى قطاع التعليم هذا العام".

لذلك، "نحاول التركيز على القيمة المضافة لدى الجهات التي نُروِّج لديها هذه المبادرات، أو ما يُعرَف بمحور التفوّق، فالسويديون والألمان على سبيل المثال يتمتعون بنظام تعليمي قوي ينعكس على جودة منتجاتهما الصناعية، والجامعات السويسرية متميزة في اختصاصات الصناعات الدوائية، والأميركيون في التعليم الإلكتروني والتعليم عن بُعد، فما المانع من استقطاب محاور التفوّق تلك إلى المملكة، وتحويلها مركزاً إقليمياً للتعليم المتميز".

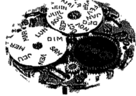
ورغم أن إقناع "الأسماء العريقة" بالقدوم إلى المملكة ليس بالمهمة السهلة، إلاّ أن **لوباني** لديها ملء الثقة بجذب إحدى الجامعات العالمية قريباً، "وبعدها يتحوّل الأمر إلى كرة ثلج ويهرع الآخرون". مُستنِدةً إلى الرؤية الوطنية لدعم التعليم والتي انعكست تخصيصاً لنسبة 29 في المئة من ميزانية الدولة للعام الحالي للتعليم، وأيضاً إلى الإقبال المحلي منقطع النظير على الاستثمار في قطاع التعليم، "لدرجة أننا سنشهد منافسة حامية في المستقبل القريب بين رجال الأعمال السعوديين لدخول القطاع؛ ومن يأتي أولاً يقطف الثمار".



LE BRASSUS • VALLÉE DE JOUX • SUISSE • WWW.BLANCPAIN.COM

BLANCPAIN. **تراث الإبتكار.** منذ 1735.

تجسد ساعة "**Villeret Moon Phase Calendar**" مع عرض دورة القمر (المرجع: 55-6263-3642A) فن عراقة صناعة الساعات السويسرية. تأتيك بمزايا عديدة، منها العرض الواضح للتقويم الكامل، الشهر واليوم، كما تبقيك على إطلاع لدورة القمر الشهرية. وتعد أرق ساعة في العالم تحتوي على آلية التقويم. ساعة أخذت من التصميم الكلاسيكي حليتها، وتحمل توقيع مصنع Blancpain في مدينة لوبراسوس السويسرية.

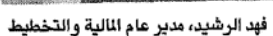


تقويم كامل مع عرض التاريخ واليوم
والشهر وأطوار القمر

التخطيط المالي: مساعدة المستثمرين على تمويل مشروعاتهم

لم يعد دور هيئة الاستثمار محصوراً في استقطاب الاستثمارات، "إنما الأهم ايجاد قنوات وأدوات تمويلية جديدة تساعد المستثمرين المحليين والأجانب على تمويل مشروعاتهم"، وهو ما يُركّز عليه حالياً **فهد الرشيد**، مدير عام المالية والتخطيط الستراتيجي، من خلال إطلاق صناديق وشركات استثمارية في القطاعات الستراتيجية المعتمَدة من قِبل الهيئة، "تساعد الشركات الصغيرة والمتوسطة الناشئة على بدء أعمالها، بما يزيد من مساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي، إذ لا تتعدى مساهمة هذه الشركات في الناتج المحلي حالياً نسبة 20 في المئة، مقارنةً بـ40 في المئة في الولايات المتحدة الأميركية، و60 في المئة في فرنسا. لاسيما أن كل مليون ريال يتم استثمارها في الشركات الصغيرة والمتوسطة تخلق 28 وظيفة، مقابل وظيفة واحدة فقط يُولّدها استثمار المبلغ عينه في الشركات الكبيرة".



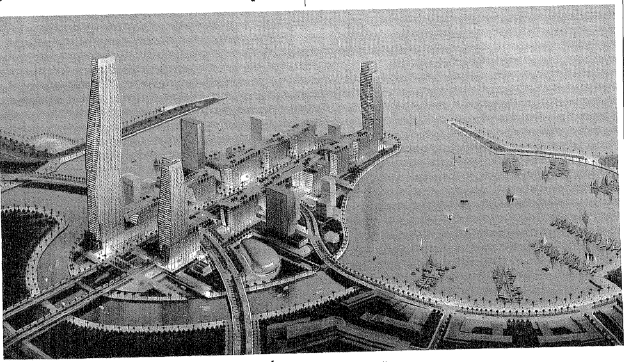

فهد الرشيد، مدير عام المالية والتخطيط

"إلى ذلك، فإنّ الغاية من إنشاء هذه الصناديق هي توفير قنوات استثمارية جديدة، بدلاً من المجالات التقليدية وهي الأسهم والعقار وتأسيس شركة جديدة، في وقتٍ تهدف الهيئة من خلال هذه المبادرات إلى تسخير جزء من السيولة المالية المتوافرة في المملكة لتمويل مشروعات في قطاعات مهمة اقتصادياً كالصناعة وتقنية المعلومات والصناعات القائمة على المعرفة والبنية التحتية، هذا إلى توفير أدوات تمويلية للمستثمرين الأجانب الذين يشتكون من عدم سهولة الحصول على تمويل في المملكة لمشروعاتهم، بخلاف القروض".

أول الغيث

يتركز دور الهيئة في عملية إطلاق الشركات الاستثمارية بـ"المسهِّل وبمزاوجة رأس المال المحلي مع الخبرات والتقنيات العالمية، بحيث تقوم بالإشراف العام على إطلاق هذه الشركات من خلال تحديد القطاع الاستثماري المناسب، وإيجاد الشركاء المحليين والعالميين لإدارة الشركة، ودعم تأسيسها عبر تسهيل كافة الإجراءات". وفي هذا الإطار، أبرمت الهيئة مذكرة تفاهم مع Intel Capital، الذراع الاستثمارية لشركة Intel العالمية، تم بموجبها إنشاء شركة برأس مال 100 مليون دولار للاستثمار في رأس المال الجريء في شركات التقنية السعودية الناشئة، بالشراكة مع شركة الاتصالات السعودية ومجموعة الملز.

كما ساهمت الهيئة في إطلاق تحالف استثماري بإسم "سويكورب جسور" يهدف إلى إقامة مشاريع مرتبطة بالطاقة بتمويل إجمالي يبلغ 18,8 مليار ريال. وتضم الشركة، بالإضافة إلى شركة سويكورب الاستثمارية، العديد من المساهمين المحليين والعالميين، كـ: مجموعة صافولا، مجموعة دله البركة القابضة، شركة عسير، شركة عبد القادر المهيدب وأولاده، مجموعة هايل سعيد العيسائي، شركة عبد اللطيف سعود البابطين وإخوانه، "أبوظبي القابضة"، مجموعة بن لادن السعودية وشركة الخليج


الجزيرة المالية في مدينة الملك عبدالله الاقتصادية

للطاقة الكهربائية. وتلعب مجموعة بوسطن الاستشارية (BCG) دور الاستشاري في رسم الستراتيجية الاستثمارية لشركة سويكورب جسور.

إلى ذلك، تم توقيع مذكرة تفاهم بين الهيئة وبنك Venture Capital وشركة Global Emerging Markets لتأسيس شركة مستقلة برأس مال 100 مليون دولار للاستثمار في رأس المال الجريء في المنشآت الصغيرة والمتوسطة في المملكة.

كذلك وقّعت الهيئة مع شركتي "سراج كابيتال" وDTZ البريطانية مذكرة تفاهم لتأسيس شركة للاستثمار الفندقي في مدينة الملك عبدالله الاقتصادية، بإسم "سراج للاستثمار الفندقي والمنتجعات" برأس مال مدفوع 500 مليون دولار، "قد يرتفع إلى مليار دولار بفعل الإقبال الهائل من المساهمين" بحسب **الرشيد**، الذي يلفت إلى إطلاق "صندوق المئوية"، الذي تُشرف عليه الهيئة، لمبادرة تُدعى "صندوق المئوية للمبدعين"، وتهدف إلى توفير 40 مليون دولار لدعم الشباب والشابات السعوديين لإنشاء أعمال خاصة بهم في قطاع الصناعات التحويلية بالمملكة، "بما يُمكن أن يساهم في إنشاء 280 مشروعاً في هذا المجال، وخلق أكثر من 4 آلاف فرصة عمل على مدى 5 سنوات". علماً أن شركة سابك تبرعت بمبلغ 80 مليون دولار لهذا المبادرة، بينما وفّر البنك الأهلي وسائل ائتمان مصرفية بقيمة 70 مليون ريال.

مركز مالي جديد

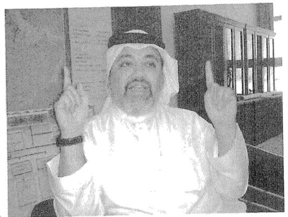
يحدد **الرشيد** هدفه للعام الحالي بإنشاء 3 شركات استثمار جديدة في قطاعات التعليم والصحة والبنية التحتية. "بالإضافة إلى إعداد خطة شاملة لترويج التأمين والعقار والخدمات المالية لاسيما الصيرفة الإسلامية، التي قد تتحوّل جميعها قريباً إلى قطاعات ستراتيجية إضافية لدى الهيئة لجذب الاستثمارات إليها. كما أن "الجزيرة المالية" في مدينة الملك عبدالله الاقتصادية لديها كافة المقومات لتكون مركزاً مالياً إقليمياً يستقطب المصارف العالمية والإقليمية وشركات التأمين"، لافتاً إلى أن "المنافسة الإقليمية تحتم علينا الاستفادة من النمو الاقتصادي الحالي للقيام بقفزة نوعية في مجال تطوير القطاع المالي وإلاّ فقدنا فرصة ذهبية".

متوقّعاً استقطاب استثمارات للمملكة خلال العام الحالي "تفوق مبلغ الـ 200 مليار ريال الذي حققناه العام الماضي"، وواصفاً القطاع العقاري بالمثير، "فلو أدرناه بالشكل المطلوب سيصبح المحرّك الحقيقي للاقتصاد على المدى الطويل".

تدفّق الاستثمارات الأجنبية إلى المملكة في العام 2005 بحسب الدول (مليون ريال)

الدولة	مليون ريال
اليابان	8,693
الإمارات	5,132
البحرين	1,143
الولايات المتحدة الأميركية	314
الأردن	273
سورية	233
لبنان	190
هولندا	185
المملكة المتحدة	178
فلسطين	169
فرنسا	160
جزر الكايمان	155
مصر	113
باكستان	102
اليمن	96
الهند	42
دول أُخرى	177

فريق العمل:
نشر عدوى التغيير
الهيئة نموذج للخروج من دوامة البيروقراطية



فريد زكي السيد، مدير عام الموارد البشرية

يضطلع **فريد زكي السيد**، مدير عام الموارد البشرية، بثلاثِ مهام رئيسية، هي: "استقطاب الموارد البشرية التي تحتاجها الهيئة، تدريبهم على أداء مهامهم الحالية وتطويرهم للقيام بمهام قيادية في المستقبل، والمحافظة على الكفاءات من خلال الحوافز، فالهيئة هي الجهاز الحكومي الوحيد الذي يدفع مكافآت أداء سنوية لموظفيه". مُنوّهاً باهتمام المحافظ **عمرو الدباغ** بالتدريب، "إلى حدّ أنه فور تسلّمه مهامه، ذهب إلى سنغافورة لمدة ثلاثة أسابيع للاطلاع على أساليب العمل في مثل هذه المؤسسات من خلال برنامج تدريبي مكثف".

وبالنسبة للهيكل الإداري للهيئة، فلكل مرحلة تنظيمها الخاص. "فخلال المرحلة التأسيسية أراد المحافظ تغيير ثقافة العمل من ذهنية القطاع العام إلى أسلوب القطاع الخاص، فكان لا بد من اعتماد التنظيم المباشر، بحيث يرفع المسؤولون التنفيذيون (وعددهم 13) تقاريرهم مباشرةً إليه، للتأكد من أن الجميع يتكلم بلغةٍ واحدة".

أما الآن وبعد أن أصبحت الصورة واضحة أمام كل تنفيذي حول الهدف المُراد تحقيقه، فقد قامت الهيئة بتعديل الهيكل الإداري إلى نظام الفقاعات (Bubbles)، أي تشكيل ثلاث فِرَق حول المحافظ، أحدها يتعلق بشؤون الاستثمار وخدمة العملاء، والثاني بتطوير القطاعات والمناطق، والفريق الثالث بالخدمات المركزية المُساندة".

أهم المشاريع الخدمية المُرخَّصة من قِبل الهيئة خلال العام 2005

المشروع	حجم الاستثمار (مليار ريال)
شركة إعمار (مدينة الملك عبدالله الاقتصادية)	100
شركة سويكورب جسور	18.7
مجموعة شركات تأمين (22 شركة)	3.9
كلية البنات الأهلية للعلوم والتكنولوجيا	0.5

تفريخ القيادات

التحدي الأول الذي يواجهه **السيد** هو ندرة الكفاءات الوطنية المتخصصة بالقطاعات الستراتيجية الستة التي تعمل الهيئة على جذب الاستثمارات إليها. أما الثاني فهو سُلّم الرواتب، "فمع أن رواتب الهيئة ليست متدنية جداً كسُلّم رواتب الدولة، إلا أنها لا تضاهي ما يقدمه القطاع الخاص، خصوصاً المصارف، لذلك نُعوّل على تحفيز الشعور الوطني لاستقطاب أصحاب الكفاءات، وعلى الإمكانية الكبيرة للتطور في الهيئة بما يرفع قيمتهم الوظيفية في سوق العمل مستقبلاً". مُبدياً تخوّفه من القرار المزمع إصداره لتوحيد سلالم الأجور والرواتب لكافة الهيئات والمؤسسات الحكومية، "فهو يُعتبر تراجعاً عن اللامركزية المُعطاة للهيئات، ويعيق قدرتها على العمل بأسلوب القطاع الخاص، لا بل يعيدها إلى الوراء عشرات السنين".

وإذ يشير إلى أن دائرة الموظفين تستهلك 65 في المئة من ميزانية الهيئة السنوية البالغة 86 مليون ريال، "معظمها للرواتب"، يصرح بأن لديه عجزاً في ميزانية التدريب البالغة مليوني ريال، "بينما المطلوب ضُعف هذا المبلغ على الأقل، لذلك نعمل بالشراكة مع القطاع الخاص والمستثمرين الجدد على سدّ هذه الفجوة".

لا يريد **السيد** للموظف أن يبقى في الهيئة طوال عمره، "فخطتنا تقضي بتفريخ القياديين للأجهزة الحكومية الأخرى، ونشر عدوى التغيير للخروج من دوامة البيروقراطية"، مُتوقّعاً أن يصبح "معظم المسؤولين التنفيذيين في الهيئة وزراء أو وكلاء وزراء في المستقبل، ووكلاء تغيير في الأجهزة الحكومية المختلفة، فالهدف تعميم نموذج الهيئة على بقية الأجهزة الحكومية في كافة أرجاء المملكة".

وبما أن الهيئة هي "إحدى الحلول الاقتصادية لمشكلة البطالة، فإنّ خلق فرص العمل، ومواءمة مُخرَجات التعليم الجامعي مع هذه الفرص، أهم من السعودة. فبدل سعودة مِهَن قيادة المركبات وبيع الخُضار، التي تُعدُّ آخر أوليات المواطنين، علينا تطوير الشباب السعودي وتأهيله لمضاهاة غيره ومنافسته على المواقع القيادية والفنية في الشركات الكبرى".

السيد المُعار إلى الهيئة من البنك الإسلامي للتنمية، والذي يعمل في إدارة الموارد البشرية منذ ربع قرن، معظمها مع شركة أرامكو السعودية، يعتبر أن "سنة عمل في الهيئة توازي 10 سنوات من العمل مع أي جهةٍ أُخرى، لِما يلمسه الموظف من تطوُّر من خلال العمل في بيئة مثالية تساعد على الإبداع والعطاء".

وفي ظل شكوى معظم موظفي الهيئة، البالغ عددهم 200، وخصوصاً التنفيذيين منهم، من ضغط العمل والإرهاق، فإن "الأتمتة هي الحل، حيث سنقوم بتطبيق نظام ERP الجديد بما يخفف ضغط العمل بنسبة 30 في المئة على الأقل".

ونظراً لأن الهيئة هي المحور لـ 17 جهازاً حكومياً معنياً بالاستثمار، "فما المانع من أن نكون نواة الحكومة الإلكترونية في المملكة، من خلال ربط كافة أنظمة هذه الأجهزة بعضها ببعض".

حجم المشاريع المُرخّصة من قِبل الهيئة مقارنةً بحجم المشاريع المُنفَّذة
(مليار ريال)

السنة	حجم استثمارات المشاريع المُرخّصة	حجم استثمارات المشاريع المُنفَّذة
2005	200	30.4
2004	15.2	15.6
2003	13	5.3
2002	13	2.8
2001	31.8	2.9

الرسالة الإعلامية:

تحسين الصورة

حملات التشويه لا تؤثر قيد أُنملة في تدفّق الاستثمار





أمجد شاكر، مدير عام العلاقات والإعلام

"من غير المعروف لدى الكثيرين الخطوات التي اتخذتها الهيئة حتى الآن لتحسين بيئة الاستثمار وإدارة تدفق الاستثمارات"، لذلك فإنّ **أمجد شاكر**، مدير عام العلاقات والإعلام يعمل على تسليط الضوء على "الإنجازات المُحقّقة، والخطوات الحالية، والأهداف المستقبلية، بغية تعريف المستثمر بسهولة الاستثمار في السعودية، وبدورنا في خدمته".

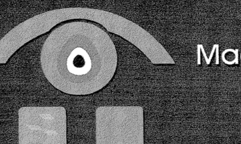
شاكر الذي يؤكد أن التهجم من قِبل بعض الإعلام الغربي على المملكة "لا يؤثر قيد أُنملة في تدفّق الاستثمار، بدليل أن الاستثمارات المُستقطَبة العام 2005 تضاعفت 30 مرة عن العام السابق"، يشير في المقابل إلى أن الهيئة بصدد إنتاج فيلم عن الحياة في السعودية، "يتطرق إلى أوجه وأنماط الحياة المختلفة، بما يلقي الضوء على بعض الأمور التي تغفل عنها وسائل الإعلام الأجنبية".

أما بالنسبة للمستثمرين، "فسنطلق حملة إعلامية وإعلانية قبل نهاية العام حول تطلّع المملكة لأن تصبح في مصاف الدول العالمية في تنافسية جذب الاستثمار بحلول العام 2010". والهدف ترسيخ "علامة مسجلة" في رؤوس رجال الأعمال بأن "المملكة شريك في الاستثمار". لافتاً إلى أن مدينة الملك عبد الله الاقتصادية وضعت الهيئة على خارطة الاستثمار العالمي.

تحفيز الشعور الوطني

مع أن **شاكر** يصف رسالة الهيئة الإعلامية بالواقعية جداً، "فنحن لا نبني قصوراً في الهواء ولا نَعِدُ بأشياء لا نستطيع تحقيقها"، إلا أن طموح المملكة لأن تكون ضمن الدول العشر الأول عالمياً وفق مؤشر "ممارسة أنشطة الأعمال" الصادر عن مؤسسة التمويل الدولية" (IFC) طموحٌ كبيرٌ جداً، نعمل على مواكبته بحملة علاقات عامة تستهدف كافة شرائح المجتمع السعودي، بهدف تحفيز الشعور الوطني حول أهمية رفع مستوى تنافسية البلد من خلال برنامج 10 في 10، كما سنقوم بتأسيس مركز التنافسية الوطني الذي سيحدد 300 مؤشر ستتم مراقبتها عن كثب ومحاولة تحسين أدائها على مستوى الدولة، لا لتعزيز تنافسية المملكة في جذب الاستثمار فحسب، بل لرفع مستوى حياة المواطنين".

التحدي الأساس الذي يواجهه **شاكر** يتمثل في "الكمّ الهائل من المعلومات الخاطئة عن المملكة في الخارج، ولا نستطيع مخاطبة كل وسيلة إعلامية في العالم على حِدا للطلب إليها بأن تنشر المعلومات الصحيحة فقط؛ هذا تفكير سلبي. أما التفكير الإيجابي فهو المبادرة إلى إيصال الرسالة بشكل مباشر إلى صُنّاع القرار في المراكز الحساسة، وإلى المعنيين بحركة الاستثمار وبتفعيل العلاقات الاقتصادية الثنائية. ■



Machinery & Construction Exhibitions



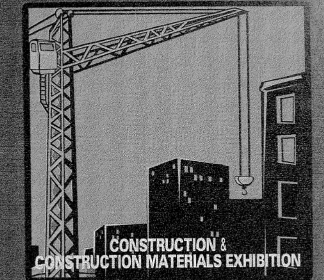
*Dubai International Exhibition Center
Sheikh Rashid Hall

22 - 25 MAY 2006

Turkish companies from the construction / building materials and machine / machinery equipment industries bringing the latest technology, innovation and high quality products to Dubai.

Daily Exhibition Hours:

22-24 May 2006 15:30 - 22:30
25 May 2006 15:30 - 21:30





DTM — Turkey — expotim

*Formerly Known as Dubai World Trade Centre

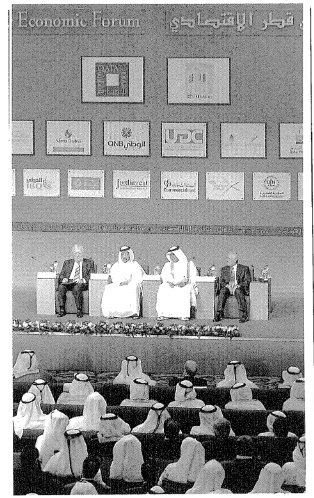
ملتقى قطر الاقتصادي

مشاركة واسعة وعرض للمشاريع وتحويل الملتقى إلى حدث دوري

الاقتصاد القطري: قاعدة ثابتة لنمو مستدام

الدوحة – الاقتصاد والاعمال

شكّل "ملتقى قطر الاقتصادي" مرآة عكست من خلالها واقع الاقتصاد القطري حاضراً ومستقبلاً، وسلّطت الضوء على مختلف جوانب هذا الاقتصاد الذي يعتبر الأسرع نمواً بين الاقتصادات العالمية.



جلسة الإفتتاح ويبدو الوزير عبد الله العطيه (الثاني من اليمين) والوزير يوسف كمال يتوسطان عدنان القصار (اليسار) ورؤوف أبوزكي

والحديث عن "ملتقى قطر الاقتصادي" (الدوحة في 17 و18 أبريل 2006)، هو في جوهره حديث عن الاقتصاد القطري الذي كان محوراً شبه وحيد في جلسات العمل ولدى عدد من المتحدّثين، وفي ظل مشاركة واسعة تجاوزت الـ 1000 من أكثر من 20 بلداً عربياً وأجنبياً؛ وتشاركت في تنظيم هذا الملتقى وزارة الاقتصاد والتجارة القطرية ومجموعة الاقتصاد والأعمال.

قطب النمو والاهتمام

لم يكن مستغرباً، في ظل ما تحقق اقتصادياً وما هو مخطط للمستقبل، أن تكون قطر اليوم محط أنظار المستثمرين ورجال الأعمال والمصارف والشركات الكبرى وشركات المقاولات والمؤسسات الهندسية وكافة المختصين والمتابعين لشؤون التنمية والتطوير في المنطقة. وهذا الملتقى جاء حدثاً مناسباً في وقت مناسب بدليل الاهتمام الكبير الذي برز من خلاله والذي تجسّد في الآتي:

1 – اهتمام كبير من قبل القطاع الخاص القطري والعربي والأجنبي بدليل المشاركة الواسعة والمميّزة من كبرى الشركات والمؤسسات العاملة في قطاعات مختلفة كالاستثمار والمال والمصارف والمقاولات والصناعة والتجارة والسياحة. وجاءت هذه المشاركة سواء من القطريين أو غير القطريين لتؤكد على أهمية الملتقى وعلى الثقة به كإطار أمثل للتلاقي والتعاون، والاطلاع عن كثب على السوق القطرية.

2 – اهتمام رسمي قطري بالملتقى تجسّد من خلال رعاية أمير البلاد سمو الشيخ **حمد بن خليفة** الذي مثله النائب الثاني لرئيس مجلس الوزراء وزير الطاقة والصناعة **عبدالله بن حمد العطية**.

ولم يكتف الوزير **العطية** بدور الرعاية، بل حرص على مواكبة الملتقى متحدّثاً في جلسة الافتتاح، ومتحدّثاً في اليوم الثاني عن ستراتيجية النفط والغاز بوصفه وزيراً للطاقة والصناعة؛ وبعدها، محاوراً للمشاركين على مدى ساعة، حيث أجاب بصراحته المعهودة على الأسئلة المتعلقة بالنفط والغاز ودور القطاع الخاص والتعاون الخليجي.

أما وزير المالية، القائم بأعمال وزير الاقتصاد الأستاذ **يوسف كمال**، فقد واكب الملتقى على مدى يومين، متحدّثاً في جلسة الافتتاح، ومتحدّثاً رئيسياً في الجلسة الأولى حول "آفاق الاقتصاد القطري"، إضافة إلى مشاركته في المآدب التي أقيمت خلال المنتدى.

كذلك يُشار في هذا المجال إلى مشاركة المستشار الاقتصادي لأمير الدولة د. **إبراهيم الإبراهيم** الذي قدّم مداخلة قيّمة تناولت مستقبل الاقتصاد القطري والملامح الأساسية لخطط التنمية.

ولا نغفل أيضاً في إطار الاهتمام الرسمي الدعم الذي وفّره



عبد الله العطيه و رؤوف أبو زكي

محافظ مصرف قطر المركزي سعادة **عبد الله بن خالد العطية** سواء خلال التحضير للملتقى، أو أثناء انعقاده، حيث حرص على إقامة مأدبة غداء تكريماً للمشاركين، في حضور نائب المحافظ الشيخ **فهد بن فيصل آل ثاني**.

وإن دلّت هذه المواكبة من قبل الوزيرين **العطية وكمال** على شيء فعلى الاهتمام الحكومي بالملتقى، والحرص على التواصل والتفاعل مع القطاع الخاص سواء القطري أو العربي.

ومما أكّد على الاهتمام القطري بالملتقى التغطية الإعلامية الكثيفة التي حظي بها الحدث سواء من الإعلام المرئي أو المقروء أو المسموع.

قطر اليوم وغداً

ومن خلال إجراء تلخيص لجلسات الملتقى وما تخللها من محاضرات ومداخلات ومناقشات، يمكن إعطاء صورة واقعية عن واقع الاقتصاد القطري ومنجزاته والفرص المتاحة أمام المستثمرين ورجال الأعمال؛ كما يمكن تسليط الأضواء على مستقبل هذا الاقتصاد وآفاقه وعلى المشاريع المخطط لها. يضاف إلى ذلك، أنّ هذه الصورة العاكسة جرى عرضها بالصورة والكلمة ودار حولها نقاش حرّ تميّز بالصراحة والشفافية سواء من قبل المشاركين أو من قبل، وهذا هو الأهم، المسؤولين الحكوميين وفي مقدمهم الوزير **عبدالله بن حمد العطية**.

في ما يلي أبرز الاستخلاصات والاتجاهات حول واقع ومستقبل الاقتصاد القطري، والتي أكّدت على الآتي:

أولاً: الاقتصاد الكلي

– يسير الاقتصاد القطري وفق رؤية واضحة وطويلة المدى، ترتكز على محورين أساسيين: الأول هو الاستغلال الأمثل لقطاع النفط والغاز؛ والثاني تطوير اقتصاد المعرفة وتكوين رأس مال بشري يمتلك قدرات ابتكارية في مجالات التكنولوجيا والعلوم والرعاية الصحية والإدارة.

– العمل على تنويع مصادر الدخل، مع التأكيد على توفير ذلك من خلال قطاعات تنطوي على قيمة مضافة وذات قدرات تنافسية.

– حقق الاقتصاد تبعاً لهذه الرؤية نمواً متسارعاً فارتفع الناتج المحلي الإجمالي (GDP) من 8,24 مليارات دولار العام 1995 إلى 17,8 ملياراً العام 2000، ثم إلى 34,7 ملياراً في 2005، أي أنّ الناتج تضاعف بين 1995 و 2000 وتضاعف مرة ثانية بين 2000 و 2005. ومن المتوقع تحقيق مضاعفة ثالثة في نهاية السنوات الخمس المقبلة.

ثانياً: الإصلاح

بادرت دولة قطر إلى النهوض بعملية إصلاح شامل سياسياً واقتصادياً وإدارياً واجتماعياً من خلال:

– تعزيز الديموقراطية والمشاركة السياسية، التي ستكمل بنيتها العام المقبل بإجراء أول انتخابات نيابية في البلاد.

– تحديث وتطوير التشريعات والقوانين الاقتصادية بما يواكب متطلبات الاندماج البنّاء مع النظام الاقتصادي العالمي الجديد. وقد برز ذلك من خلال اجتذاب الشركات العالمية كشركاء أساسيين في عدد من الاستثمارات في مشاريع النفط والغاز، وإتاحة الفرصة مع غير القطريين لتملّك الشركات بنسبة تصل إلى 100 في المئة، مع حق تملّك العقارات في بعض المناطق. وتتوالى الخطوات



جانب من الحضور

الآيلة إلى استكمال التشريعات الرامية إلى تحقيق الانفتاح الكامل وفقاً لمتطلبات عضوية قطر في منظمة التجارة العالمية.

– الشروع في خطة إصلاح إداري من خلال اعتماد الخصخصة الكلية أو الجزئية، وتحويل بعض الوزارات إلى هيئات مستقلة أكثر مرونة واستقلالية، واللجوء إلى ما يُسمى بـ"النوافذ الواحدة" سواء بالنسبة إلى التراخيص أو بالنسبة إلى تسجيل الشركات.

ثالثاً: النفط والغاز

تهدف ستراتيجية النفط والغاز التي بدأ تنفيذها برفع طاقة الإنتاج من النفط إلى 1,1 مليون برميل يومياً بحلول العام 2010 بدلاً من نحو 800 ألف برميل يومياً في الوقت الحالي.

أما تطوير حقل غاز الشمال فيتم من خلال 4 محاور هي:

– تطوير إنتاج الغاز الطبيعي المسال ليصل إلى 77 مليون طن سنوياً بحلول العام 2012.

– تحويل الغاز إلى سوائل، حيث يتوقع أن تصل الطاقة الإنتاجية إلى أكثر من 300 ألف برميل يومياً بحلول العام 2011.

– تصدير الغاز عبر خطوط الأنابيب إلى الإمارات وسلطنة عُمان عبر مشروع "دولفين" اعتباراً من العام 2007.

– الإفادة من الغاز كلقيم لمشاريع البتروكيماويات، إضافة إلى استخدامه في محطات توليد الكهرباء.

ويبلغ حجم الاستثمارات في المشاريع الجاري تطويرها خلال السنوات العشر المقبلة في قطاعات النفط والغاز والبتروكيماويات والكهرباء وتحلية المياه نحو 80 مليار دولار.

رابعاً: البنية التحتية

يجري تنفيذ العديد من المشاريع والتخطيط لمشاريع أخرى في مجال البنى التحتية وذلك عبر هيئتي الأشغال والمؤسسة القطرية العامة للمياه والكهرباء "كهرماء".

– تنفيذ مشاريع بأكثر من 31 مليار دولار في مجالات الطرق والجسور والموانئ والمدارس والمستشفيات والمراكز الصحية.

– تنفيذ مشاريع المياه بكلفة تجاوزت الـ 500 مليون ريال خلال العامين الماضيين، مع رصد أكثر من 700 مليون ريال للعام الجاري.

– المضي قدماً في تنفيذ مطار الدوحة الدولي البالغة كلفته نحو 5 مليارات دولار أميركي.

– يشهد قطاع الإنشاءات والمقاولات بعض الاختناقات الناتجة من كثرة المشاريع، ولا سيما في مجال الإسمنت والمعدات وتوافر الموارد البشرية. وتتجاوب الحكومة في معالجة هذه الاختناقات سواء لجهة تعديل الشروط وتحسينها أو لجهة التحوّل نحو الحكومة الإلكترونية لتفعيل المعاملات، أو لجهة تسهيل إجراءات التأشيرات.

خامساً: الصناعة

تسعى الحكومة إلى خلق بيئة صناعية ملائمة، مع الحرص على إقامة صناعات ذات قدرات تنافسية من خلال الآتي:

– التركيز على الصناعات الأساسية التي توفّر المواد الأولية الناتجة عن النفط والغاز كالبتروكيماويات والأسمدة والمنتجات الأساسية الأخرى.

– العمل على تشجيع إقامة الصناعات التحويلية المعتمدة على المواد الأولية المتاحة كصناعات البلاستيك وصناعات الألمنيوم، حيث توفر البتروكيماويات مروحة واسعة جداً من الصناعات التحويلية المختلفة.



الوزير يوسف كمال

سادساً: التطوير العقاري

تشهد قطر حالياً قيام عدد من مشاريع التطوير العقاري الكبرى التي هي قيد التنفيذ (اللؤلؤة، الوعب، لوسيل، وغيرها من أبراج ومشاريع مجمّعات سكنية) ويتم إنجازها تباعاً اعتباراً من العام 2007 إلى العام 2010. ومن شأن هذه المشاريع أن تجعل من الدوحة مدينة عصرية سواء من حيث النمو السكاني أو من حيث التنظيم المدني والطابع العمراني.

– ستكون لهذه المشاريع وبالنظر إلى طبيعتها، تأثيرات سياسية واجتماعية وثقافية، فضلاً عن تأثيرها الاقتصادي الكبير.

– أفسحت مشاريع التطوير العقاري المجال أمام تملّك غير القطريين للشقق والفيللات والأراضي بنسبة 100 في المئة.

سابعاً: السياحة

تستعدّ قطر لتوفير بنية سياحية متكاملة تستهدف مضاعفة عدد الزوّار والسيّاح في غضون بضع سنوات مقبلة وفي سبيل ذلك، يتم الآتي:

– مضاعفة الطاقة الفندقية في خلال 3 أو 4 سنوات لتصل إلى أكثر من 20 ألف غرفة فندقية، حيث أنّ هناك حالياً نحو 41 منشأة سياحية قيد التنفيذ.

– تنفيذ مطار الدوحة الدولي بحيث تصل طاقته إلى 24 مليون مسافر في العام 2009.

– بناء المتحف الإسلامي.

– بناء العديد من المنشآت والمرافق السياحية ضمن مشاريع التطوير العقاري الجاري تنفيذها.

– تعزيز سياحة التسوّق من خلال العديد من مراكز التسوّق ومئات المحلات التجارية للبيع بالتجزئة.

والخطة السياحية المعتمدة تستهدف كما هو واضح سياحة الأعمال والمؤتمرات والمعارض، والسياحة الثقافية والشبابية والرياضية، بما يحافظ على خصوصية المجتمع القطري وهويته الاجتماعية وتقاليده المتوازنة.

ثامناً: المال والمصارف

أما على الصعيدين المصرفي والمالي فيمكن تسجيل الآتي:

– النمو الكبير الذي حققه القطاع المصرفي بما يعكس النمو الاقتصادي المحقق، والذي برز في بعض المؤشرات الرئيسية سواء لجهة الأصول والقروض أم لجهة الودائع وحقوق المساهمين.

– النمو الكبير الحاصل في القاعدة الترسملية، مما يمكّن المصارف من لعب دور أكبر في عملية تمويل المشاريع الكبرى.

– حصول خطوات توسّع باتجاه الخارج من قبل المصارف القطرية إما عن طريق التملّك أو فتح الفروع أو تقديم تسهيلات ائتمانية في أسواق الخليج.

– حصول خطوات انفتاح ملموسة في القطاع المصرفي من خلال دخول مساهمات خليجية في بعض المصارف القطرية العاملة.

– الترخيص لقيام مصارف جديدة تجارية وإسلامية على



الجلسة الثانية: وتبدو نائب رئيس مجلس الادارة والرئيس التنفيذي في شركة أموال الشيخة هنادي بنت ناصر بن خالد آل ثاني ، تتوسط من اليسار رئيس مجلس ادارة مجموعة الزامل د. عبد الرحمن الزامل، رئيس مجلس ادارة شركة قطر للإستثمار وتطوير المشاريع القابضة حمد بن عبد الله بن خليفة آل ثاني ،رئيس غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي صلاح الشامسي، والرئيس التنفيذي في مدينة الطاقة– قطر بوب مور

الرغم من التحفّظ القائم حول ولادة هذه المصارف سواء في قطر أو في الخليج عامة، من دون التأكّد من كفاءة إدارات هذه المصارف أو بعضها على الأقل.

– أما على الصعيد المالي فيمكن تسجيل الآتي:

– التوسّع المطرد الذي تشهده البنوك الاستثمارية والتي توفّر خدمات متنوّعة في المجالين المالي والاستثماري.

– بداية التوجّه نحو إنشاء الشركات المساهمة العامة ذات النشاطات المحلية والإقليمية.

– السماح للأجانب بتملّك 25 في المئة من أسهم الشركات المدرجة في البورصة.

– أهمية الخطوة المتمثلة في تأسيس مركز قطر المالي، بهدف اجتذاب المؤسسات المالية والمصرفية لتوفير خدمات مختلفة وبخاصة خدمات تمويل المشاريع. ويؤمل من مركز قطر المالي، الذي تأسس قبل نحو عام، تحقيق الغاية المرجوة منه ليكون مركزاً مالياً إقليمياً.

– من المنتظر أن يشهد القطاع المصرفي والمالي بعض التشريعات الجديدة التي تحكم نشاطاته لا سيما لجهة صدور القانون الجديد لمصرف قطر المركزي، مما يعالج بعض الثغر وبعض التضارب القائم بين بعض الإدارات.

تاسعاً: التعليم

تخوض قطر على صعيد التعليم تجربة جديدة وفريدة من نوعها في المنطقة ستكون لها آثارها الإيجابية الكبيرة على المجتمع القطري وتالياً على المجتمع الخليجي؛ وتتمثل هذه التجربة باستقدام جامعات أميركية معروفة إلى قطر للعمل من خلال مدينة جامعية تمنح الطلاب الشهادات التي تمنحها هذه الجامعات في مراكزها الرئيسية.

ويترافق مع هذه الخطة التعليمية إعادة نظر شاملة بالمناهج الدراسية في مختلف المراحل وصولاً إلى التعليم الجامعي. ومن المتوقع أن يساهم هذا التوجّه في خلق بيئة تعليمية ثقافية ستكون لها نتائجها على صعيد تطوير الموارد البشرية، وتحقيق التنمية المستدامة.

عاشراً: المناخ الاستثماري

من خلال ما تقدّم من وقائع وتوجهات عكستها منافسات ومداخلات ملتقى قطر الاقتصادي، يمكن القول أنّ دولة قطر تشكل حالياً وللسنوات الطويلة المقبلة نقطة جذب للاستثمارات ترتكز على المقومات الآتية:

– الاستقرار السياسي والأمني والاقتصادي والاجتماعي الذي توفّره الحكومة كنتيجة للسياسة التي تنتهجها والتي تتسم بالتوازن والاعتدال والانفتاح المدروس.

– ارتكاز الاقتصاد على قاعدة صلبة تتمثل بإيرادات النفط والغاز، وبخاصة الغاز الذي يمثل ثروة ضخمة ويتم استغلاله بطريقة فعّالة وبعيدة المدى، فضلاً عن كونه أقل عرضة للتأثيرات السياسية والجيوبوليتيكية.

– خطة طموحة وجريئة للإصلاح السياسي والاقتصادي والإداري بدأت تؤتي ثمارها.

– اعتماد سياسة الانفتاح تدريجياً انطلاقاً من عضوية دولة قطر المميّزة في منظمة التجارة العالمية.

– تحوّل واضح في العلاقة بين القطاعين العام والخاص، وسعي إلى تعزيز إسهام القطاع الخاص في عملية التنمية.

– توفير بنية تحتية وفوقية متطوّرة ومتقدمة، بما يشجع المستثمرين ويؤمن لهم البيئة الملائمة للعمل.

ملتقى دوري

وخلاصة الأمر، يمكن القول أنّ "ملتقى قطر الاقتصادي" شكّل مرآة أمكن من خلالها تقديم الاقتصاد القطري بتوجهاته الكلية والقطاعية، كما عكس اهتماماً كبيراً من قبل المستثمرين ورجال الأعمال العرب والأجانب، الأمر الذي يشجع على أن يتحوّل الملتقى حدثاً دورياً يواكب الاقتصاد القطري وما سيشهده من تطوّرات كبيرة خلال السنوات المقبلة.

ويمكن القول، ومن خلال الشهادات والانطباعات، أنّ المشاركين تكوّنت لديهم رؤى واضحة عن آفاق الاقتصاد القطري، وحصلوا على معلومات مفيدة سواء بالنسبة للمشاريع المطروحة أو بالنسبة إلى آليات وفرص العمل. ومن المؤكد أنّ هناك شراكات كثيرة واستثمارات عدة ستنتج عن هذا الملتقى لاحقاً. ■

التغطية الكاملة
لـ "منتدى قطر الاقتصادي"
تصدر في عدد خاص

الصين في الشرق الأوسط: سياسة المداراة والاستثمار

.... د. شفيق المصري ....

1 - عندما قال الديبلوماسي الأميركي المشهور هنري كيسينجر أن مركز الثقل العالمي تحول من الأطلنطي إلى الباسيفيك وأن على الدول الكبرى أن تهتم بهذا التحول وتواكبه، كان يشير إلى النهضة العملاقة التي تتولاها دول تلك المنطقة الواسعة الممتدة من اليابان والصين حتى شبه الجزيرة الهندية. والمعروف أن تلك الدول تشهد مراحل غير مسبوقة في التقدّم والنمو. إلا أن أبرز تلك الدول كانت ولا تزال تسمى عادة بـ"العالم الصيني"، ولعله العالم الجديد في كل طاقاته وقدراته واتّساع انتشاره.

هذا العالم الصيني الجديد لا يقتصر فقط على دولة الصين التي قد يزيد عدد سكّانها اليوم على مليار وأربعمائة مليون نسمة وإنما يشمل في "صينيته" المتحفّزة عدداً من الدول الأخرى المجاورة كـ تايوان وسنغافورة أو الأبعد نسبياً مثل ماليزيا.

وكان من المنتظر أن ينتشر الطموح الصيني غرباً في كل اتجاه وكان من أهدافه الأولى المنتظرة الشرق الأوسط لأكثر من سبب ودافع:

– إن العلاقات الصينية – الشرق أوسطية بدأت، في إطاريها السياسي والاقتصادي منذ الخمسينات على الأقل، وبالتالي فإنه من المنطقي استكمالها على المستويين معاً.

– إن ثمة فراغاً نسبياً في الدينامية الجيوسياسية في الشرق الأوسط بعد الإرباك المزدوج الذي حصل نتيجة الملف النووي الإيراني من جهة وحكومة حماس من جهة ثانية وبانتظار تثبيت أقدام الحكومة الإسرائيلية من جهة ثالثة. ورأت الصين أن هذا الفراغ الراهن يساعدها على الاختراق السلمي والاقتصادي الشرق أوسطي.

– إلا أن العامل الأساسي الذي دفع الصين إلى هذا الاتجاه الشرق أوسطي يتمثل في حاجة الصين النفطية، بعد أن أصبحت المستهلك الثاني في العالم، وإلى النفط الشرق أوسطي تحديداً.

– وكذلك فإن الحوافز الاستثمارية الصينية تعتبر السوق الشرق أوسطية ذات قدرة استهلاكية جاذبة وقادرة بعد الزيادة الكبرى في أسعار النفط.

2 – إلا أن الصين تدرك الأهمية الجيوستراتيجية للشرق الأوسط في الحسابات الأميركية. ولذلك ترى نفسها مضطرة إلى إرسال أكثر من ضمانة سياسية للإدارة الأميركية في هذا السياق. ومن هذه الرسائل – التطمينات يمكن أن نلاحظ:

– إن الصين لم ترتق بسياستها المعارضة إلى درجة فرض الفيتو على قرارات مجلس الأمن الدولي التي اتّخذت بصدد الشرق الأوسط منذ أوائل التسعينات وحتى الساعة. فقد اعتمدت الصين سياسة الامتناع عن التصويت فسهّلت بذلك تمرير القرارات الدولية من جهة ولم تفقد علاقاتها مع الدول الشرق أوسطية من جهة ثانية. وكانت هذه السياسة "الامتناعية" تواصلت منذ القرار 660/1990 بحق العراق وحتى القرار 1559/2004 بحق سورية.

– إن الصين، انسجاماً مع السياسة ذاتها، علّقت كافة مشاريعها في العراق مثلاً التي كانت تقدّر بنحو ملياري دولار بين 1979 و1990. كذلك قدّمت مساعدات ملموسة للولايات المتحدة في أفغانستان ضد طالبان ودعمت حكومة كرازي هناك.

– والصين أعلنت تكراراً محاربة الإرهاب ومنع انتشار الأسلحة ذات الدمار الشامل، وأيّدت صيغة "الأرض في مقابل السلام" وإنشاء دولة فلسطينية وضمان أمن إسرائيل في الوقت ذاته.

– والصين أدركت منذ أوائل هذا القرن خطورة مسألة أفغانستان على أمنها وكذلك الاستعدادات الصاروخية والمدفعية المنصوبة ضدها في تايوان وغيرها.

ولذلك، فإن اعتماد هذه السياسة الحذرة والمدروسة مكّنت الصين من تحقيق هذا النمو السنوي الهائل الذي حافظ على نسبة 10 في المئة سنوياً منذ فترة.

– ولا تغفل الصين أيضاً حساباتها البراغماتية في إمكانيات ومدى الاختراق الشرق أوسطي أو سواه. فهي تعرف أن الولايات المتحدة غير قادرة حالياً، وهي بعد في المستنقع العراقي، أن تقوم بأي إجراء انتقامي ضدها لا مباشرة ولا بواسطة تايوان أو سواها.

3 – إلا أن سياسة المداراة الصينية المذكورة أعلاه، لا يجوز فصلها عن الحاجة الصينية النفطية المتزايدة. وهذا يعني، في ما يعنيه، أنه بالإمكان أن يبقى ثمة تعاون بين الصين والولايات المتحدة طالما أن الأولى قد حيّدت نفسها عن أي دور سياسي فاعل. ولكن هذا التعاون قد يتعرض للخطر إذا حاولت الولايات المتحدة التعرّض أو الاعتراض على مثل هذا الاستيراد الحيوي.

وهذا يعني، في ما يعنيه أيضاً، أن الشرق الأوسط، في دوله ونفطه، غير قادر على تحديد خياراته بشكل كبير وخطير، ولكنه استفاد من خلال نقطة واحدة: إن الدول الخليجية المصدرة للنفط ولا سيما السعودية استطاعت أن توجّه رسالة إلى الإدارة الأميركية مؤداها أن النفط يمكن أن يتخذ مساراً آخر باتجاه الشرق إذا كانت ظروف مساراته إلى الغرب ستصبح متعثرة.

واستناداً الى ذلك نرى هذه "الهجمة" الصينية الاستثمارية على مدى الشرق الأوسط الممتد من الخليج حتى الشمال الأفريقي بكامله.

وهي لا تقتصر فقط على الاستيراد الصيني للنفط الشرق أوسطي ومشتقاته وإنما تتجاوز ذلك إلى حركة تصدير صينية تجارية واسعة، وكذلك تشمل مساحة كبيرة من استثمارات صناعية ومساعدات تأهيلية كبيرة.

ولعلّ نمط الاقتصاد الصيني الجديد في التكامل المنسق بين القطاع الخاص بشركاته الضخمة والقطاع العام بتوجيهاته المدروسة، هو الذي أظهر كل هذا النجاح في الاختراق والتعاون والمبادلات الاقتصادية الناجحة.

ولا يسعنا، في هذا المجال، أن نغفل ما أوردته الوكالات الدولية في 2006/4/22 أن الناطق باسم وزارة الدفاع الأميركية صرح "أن سياسة الولايات المتحدة تقوم على تشجيع الصين على أن تكون شريكاً دولياً مسؤولاً، لكن ثمة نقصاً في الشفافية وارتياباً في الاتجاه الذي ستسلكه الصين". ■



رئيس أريسكون العالمية كارل هنريك سفانبيرغ:

النقّال العربي يتابع رحلة النمو

حاوره: إياد ديراني ودريد عوده

تشكّل المنطقة العربية لشركة أريكسون السويدية سوقاً ستراتيجية، نظراً لفرص النمو الكبيرة المتوفرة فيها خصوصاً في قطاع الشبكات النقالة. وتستحوذ "أريكسون" على نحو 40 في المئة من سوق شبكات النقال في المنطقة.

رئيس "أريسكون" العالمية كارل هنريك سفانبيرغ خصّ "الاقتصاد والأعمال" بحديث تطرق فيه إلى ستراتيجية الشركة في المنطقة وخطتها لتوسيع حجم أعمالها، إضافة إلى التوجهات الجديدة في قطاع النقال العالمي، وكذلك نتائج تحالفها مع "سوني" اليابانية على مستوى خدمات الجيل الثالث.

■ **ما هو تقييمكم لقطاع النقّال العربي من ناحية الشبكات، الخدمات، العائدات ومعدلات الاستخدام؟**

□ في بعض البلدان العربية، مثل الكويت والإمارات، معدلات الاستخدام عالية جداً، فيما هي منخفضة جداً في المنطقة ككل قياساً الى عدد السكان. لذا نعتبر هذه المنطقة سوقاً ستراتيجية بالنسبة لنا. ونظراً لأهميتها خصّصنا لها واحدة من أربع إدارات هي: أوروبا الغربية، آسيا، الأميركيتان، وأوروبا الشرقية مع الشرق الأوسط وأفريقيا، بإعتبارهما من الأسواق الصاعدة. العام الماضي، حققنا في المنطقة العربية وأفريقيا وأوروبا الشرقية أعلى معدلات نمو في مجال الشبكات، ونعتقد أننا ما زلنا في بداية رحلة النمو في هذه المنطقة.

وتمرّ معظم بلدان المنطقة في موجة من الخصخصة والتحرير. وثمة المزيد من رخص الاتصالات التي سيتم منحها. وأعتقد أن هناك نحو 15 رخصة نقّال ستطرح على المدى القريب. وهذه التطورات ستتزامن مع ارتفاع في المنافسة ما يعني أن المنطقة جاهزة للنمو بكل ما للكلمة من معنى. وفي الأسواق التي تسجّل معدلات استخدام منخفضة سنشهد ارتفاعاً في المعدلات مع دخول اللاعبين الجدد. أما في الأسواق الأكثر نضجاً فقد بدأت السوق تسجل طلباً متزايداً على الخدمات المتطورة، وهذه الخدمات ليس بالضرورة أن تكون جديدة لأن ثمة خدمات قديمة نسبياً تحتاج إلى تحسين، وربما إلى إعادة إطلاق بأساليب وعروضات مختلفة.

وعموماً، لا تزال أسواق الاتصالات الإقليمية تتمتع بالنمو، مع تسجيل انضمام المزيد من المشتركين للإفادة من خدمات الشبكات، سواء كانت اتصالات نقّالة أو اتصالات سريعة مثل "النطاق العريض" Broadband، ومع أن الاتصالات الصوتية لا تزال محرّك العائدات الرئيسي لمشغّلي شبكات النقال، إلا أنه يجب الانتباه إلى أن خدمات نقل "البيانات المعلوماتية" (Data) باتت مهمة نظراً للعائدات التي يمكن الحصول عليها من هذه الخدمات التقنية الحديثة نسبياً.

■ **كيف تواكب "أريكسون" الطلب المتنامي في قطاع الاتصالات العربي؟ وما هي القيمة المضافة للخدمات والحلول التي تقدمها "أريسكون"؟**

□ نحن نساهم في تنفيذ مشاريع شبكات جديدة في البلدان ذات معدلات الاستخدام المنخفض. أما في البلدان التي تتمتع بشبكات حديثة فنحن نوفّر الدعم التقني للمشغل من أجل تقديم خدمات الاتصالات الجديدة.

وكمزودين للبنى التحتية الخاصة في قطاع الشبكات، نحن نحتل المركز الريادي عالمياً، وحصتنا في السوق العربية تبلغ نحو 40 في المئة، وهي الحصة الأكبر في السوق. ونحن نتواجد في هذه المنطقة منذ أكثر من نصف قرن. ومن خلال موقعنا المتقدم والتواجد القوي في المنطقة، إضافة إلى وجود فريق عمل من الخبراء المتخصصين، يمكننا القول أن "أريكسون" هي الشريك الستراتيجي الأفضل للمشغلين الإقليميين خصوصاً أن لدينا أوسع تشكيلة من الحلول لهذا القطاع. ويدعم حضورنا الإقليمي فريق عالمي من مهندسي "أريكسون" وعدده 80 ألف مهندس ما يمنحنا موقعاً تنافسياً قوياً.

■ **من الناحية الستراتيجية، ما الذي يحتاجه مشغلو النقال في البلدان العربية، خدمات جديدة أم ترقية للشبكات الموجودة، ولماذا؟**

□ منطقة الشرق الأوسط واسعة جداً، وثمة مميزات لكل سوق بحيث يصعب علينا التعميم. ثمة عدد من المشغلين يفخرون بقدرات الشبكات التي يمتلكونها في بلدان المنطقة، وهم ينفذون خططاً مختلفة للتأكد من

حصتنا في السوق العربية تناهز 40 في المئة

لكل سوق اتصالات في المنطقة خصوصيتها

تلبية طلبات المشتركين لديهم. أما بالنسبة لمشغّلي النقال الجُدد في السوق، الأولوية بالنسبة إليهم ستكون ضمان تحقيق التغطية الوطنية بخدمات النقال وإجراء الضروري لتحقيق التغطية الدولية من خلال خدمة "التجوال الدولي" Roaming بأسرع وقت ممكن. وعندما تصبح معادلة "التغطية، النوعية، الأسعار" جاهزة يبدأ المشغّل بتوسيع قاعدة خدماته بخدمات تثير إهتمام النسبة الكبرى من المشتركين. وهذا ينطبق خصوصاً على مشغّلي النقال الذين يتحضرون لتقديم خدمات "الجيل الثالث من الهاتف النقال" (G3). وفي هذه المرحلة يصبح المشغّل في حالة يضطر فيها إلى البدء بإثارة شهية المشتركين لاستخدام أجهزتهم اللاسلكية في خدمات غير خدمات الاتصالات الصوتية. وبهذه الطريقة ومع توفر خدمات الجيل الثالث مثل المكالمات الفيديوية وتلفزيون النقال، تصبح عملية "تثقيف السوق" في مجال الخدمات الجديدة أكثر سهولة.

التحالف مع "سوني"

■ **كيف يسهم تحالفكم مع شركة سوني في تحقيق أهدافكم الستراتيجية في العالم والمنطقة؟**

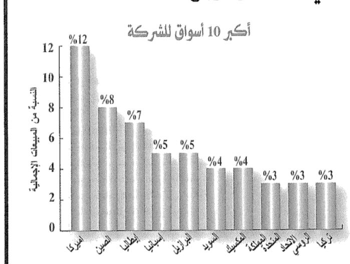
□ عندما تحالفنا مع "سوني" تمكنّا من تحقيق التكامل بين تقنيات الاتصالات النقالة في "أريكسون" والمحتوى الرقمي والبرامج في "سوني"، إضافة إلى خبراتها التسويقية. هذا الدمج نجح في تحقيق أهدافنا، ففي العامين المنصرمين حققنا نمواً قوياً يفوق معدلات نمو الشركات المنافسة. وقد مكّننا هذا التحالف من اختراق الشريحة العليا من السوق، واستثمرنا هذه الشراكة لتطوير هواتف نقالة بميزات إضافية. لقد جمع التحالف بين خدمات الاتصالات النقالة، المصنّع من جهة، وخدمات البنى التحتية من جهة أخرى، وهذا هو التكامل. فعندما يتعلق الأمر بخدمات أكثر تقدماً، يصبح من المهم تحقيق تكامل بين الشبكات والأجهزة النقالة، ما يتيح توفير خدمات متزايدة على الهواتف النقالة.

وفي اجتماعاتنا مع المشغلين، نتحدث دائماً عن الهواتف النقالة، وكيف يمكننا كشركة أن نكون شريكاً فعالاً على مستويي الشبكات والهواتف النقالة. ولا ننسى أننا في "أريسكون" نملك شركة أريكسون موبايل بلاتفورم (EMP). وهذه الشركة تصنّع "رقاقات ذكية Intelligent Chips" تستخدم في الهواتف النقالة ما يؤمن مجموعة من الخدمات بين الشبكة والمستخدم End-to-End. مع العلم أن شريكنا "سوني" متخصص في الأجهزة بنجاح، إلا أننا تمكنّا أيضاً من تفعيل منتجاتنا في مجال الهاتف النقال، خصوصاً

نمو متصاعد في المبيعات والارباح

تمكّنت "أريكسون" من تحقيق نمو كبير في عائداتها وعملياتها ضمن معظم أسواقها الرئيسية. وجاءت نتائج الربع الاول من السنة الحالية لتكرّس هذا النمو، إذ حققت مبلغاً صافياً بلغ نحو 4,6 مليارات كرون سويدي. أما المبيعات الاجمالية للشركة في الربع الاول فبلغت 36,8 مليار كرون وتوزعت على الشكل التالي: 26,7 مليار كرون في قطاع شبكات النقال، 2,9 مليار كرون في قطاع شبكات الاتصالات الثابتة، 7,2 مليارات كرون في قطاع الخدمات.

أما في العام 2005 فحققت الشركة مبيعات اجمالية بقيمة 151,89 مليار كرون مقارنة بنحو 132 ملياراً للعام 2004، وحققت عائدات تشغيلية تقدّر بنحو 33,09 ملياراً مقارنة بنحو 26,8 ملياراً عن العام 2004. أما الدخل الصافي فبلغ 24,47 مليار كرون مقارنة بنحو 17,84 ملياراً العام 2004. وبلغت قيمة اجمالي الموجودات 208,83 مليار كرون مقارنة بنحو 186,19. واحتلت الولايات المتحدة المركز الاول من حيث المبيعات بنسبة 12 في المئة من الاجمالي.



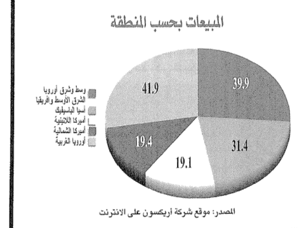
النتائج المالية للشركة 2004 – 2005

(مليون كرون سويدي)

	2004	2005
المبيعات الصافية	131.972	51.821
أرباح التشغيل	26.706	33.084
الأرباح الصافية	17.836	24.460
الربح على السهم	0.25	0.45
إجمالي الموجودات	186.186	208.829

عدد الموظفين

	2004	2005
عالمياً	50.534	56.055
العاملون في السويد	21.296	21.178



المصدر: موقع شركة أريكسون على الانترنت

من خلال رقاقة EMP التي أتاحت لنا العمل على طرفي صناعة الاتصالات النقالة التي تبدأ بالشبكات وتنتهي بالمستخدم.

عندما تحالفنا مع "سوني" تمكنّا من تحقيق التكامل بين تقنيات الاتصالات النقالة والمحتوى الرقمي

لوسائل الإعلام العربية دور في مستقبل النقال

مستقبل الاتصالات النقّالة

■ **قلتم في يناير من السنة الحالية أن المشغلين يركزون بشكل أكبر على مسألة "التكلفة الإجمالية للملكية" Total Cost of Ownership وأن الوفورات التي تستطيعون تأمينها تمتلك قيمة كبيرة. هل هذا قابل للتطبيق في أسواق نقال الشرق الأوسط وشمال أفريقيا؟**

□ إن خدماتنا الناجحة تتعلق أساساً بإدارة أقسام من العمليات وصيانة شبكات مشغلي النقال. كذلك، لدينا خدمات في مجال "استضافة" Hosting وإدارة التقديمات والخدمات لدى عدد من زبائننا. هذه الخدمات هي مثل "بوابات الموسيقى" Music Portals وحلول الفيديو وسواها من الخدمات التي توفّر للمشتركين من خلال الشبكات.

ونحن عادة نقوم بهذه المقاربة من خلال ملف مدروس جداً، حيث يجب أن يكون مشغّل الشبكة ذا خبرة واسعة في هذه الخدمات. وهذه الحالات تحقق وفورات وأرباحاً متزايدة. ونرى على المستوى العالمي عدداً كبيراً من المشغلين يحققون وفورات ملموسة في التكلفة الإجمالية للملكية، ونسعى إلى تحقيق هذا النوع من الوفورات في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

■ **تحدثتم في العام 2005 عن خدمات "Triple Play"، ما هي حظوظها في المنطقة مع عدم توفر الاتصالات السريعة Broadband؟**

■ خدمة "Triple play" هي حزمة خدمات تتضمّن الانترنت السريعة، الاتصالات الصوتية والبث التلفزيوني، وتقدّم مجتمعة من خلال شبكة واحدة. وستصبح هذه الخدمة معروفة ومطلوبة أكثر في المنطقة بين نهاية العام الحالي وبداية العام المقبل. وهذا سيتحقق نتيجة توفير مزيد من مشغّلي الشبكات لتقنيات الاتصالات السريعة. ويركز المشغلون على قناة العمل هذه التي تتضمن الاتصالات، الانترنت والتلفزيون، لأنها ستساهم في جذب المزيد من المشتركين ورفع نسب العائدات. وهذا دليل على الانفتاح المتزايد في مجال الخدمات على مستوى بلدان المنطقة. وفي الوقت ذاته، لا ننسى أن عدداً متزايداً من مشغّلي شبكات النقال الإقليميين يطلقون خدمات الاتصالات الجديدة مثل Edge. لذلك فإن الاتصالات السريعة تحقق خطوات جدية حتى ضمن الشبكات النقالة، وفي بعض الحالات أطلق مشغلون آخرون خدمات HSDPA.

من جهة أخرى، تشهد وسائل الإعلام العربية حالة نمو كبيرة، فلدى قنوات بث الأفلام والمنوعات والراديو والمجلات قاعدة مشاهدين وقراء ومستمعين واسعة. وهذه الوسائل الإعلامية الثلاث تؤمّن عناصر النجاح المطلوبة لخدمة Triple Play. لكن أولاً على هذه الوسائل الاعلامية ان تبدأ بتحقيق حالات الاندماج، وعلى كل طرف أن يفهم جيداً معاني وفرص ومسؤوليات هذا التوجه. ونرى حالياً أن ثمة نقاشاً يدور في أوروبا حول هذه التطورات بين الإعلام بوسائله المختلفة والاتصالات النقالة، وسيبدأ هذا النوع من النقاش في بلدان المنطقة قريباً. وفي نهاية الأمر، المستخدمون هم من سيقودون عملية تبنّي خدمة Triple Play. لذا، من الضروري مقاربة هذه الخدمة انطلاقاً من منظور المستخدمين وإظهار قيمتها الكبيرة وإيضاح مدى فائدتها وسهولتها للمستخدم النهائي.

■ **ما هي ميزات تقنية HSDPA وكيف تسهم في رفع أداء الشبكات النقالة؟ وهل تحتاج شبكات النقال الإقليمية إلى ترقية لإستخدام حلول جديدة مثل HSDPA؟**

□ لا يتطلب الحصول على حلول HSDPA أية ترقيات للشبكات الموجودة. فإذا كان المشغّل يمتلك بنية تحتية من "أريكسون" كل ما يحتاجه هو تغيير في برامج التشغيل فقط. لكن إذا كان الهدف الارتقاء بالشبكة من الجيل الثاني الى الثالث من خدمات النقال، فسيحتاج الأمر إلى ترقية الشبكة على مستوى البنية التحتية.

وتقنية HSDPA هي من ضمن مجموعة تقنيات الجيل الثالث من شبكات النقال، وهي تساهم تحديداً في رفع سرعة الاتصالات النقالة ما يتيح تزويد المستخدم بخدمات جديدة مثل التلفزيون الرقمي وتبادل "المعلومات" Data. لذا HSDPA هي حلول شبكية وليست بنية تحتية. ومن الآن فصاعداً عندما نذكر تقنية الجيل الثالث فنحن نعني HSDPA.

■ **تلعبون دوراً متزايداً في إدارة وتشغيل الشبكات وهذا يتخطى دوركم كمزوّد لها، ما هي ستراتيجيتكم في هذا المجال، وهل تتوقعون أن نشهد هذا النموذج من الأعمال في السوق الإقليمية للنقّال؟ وما هي الفوائد التي يحققها المشغلون من إدارتكم لشبكاتهم؟**

□ لدينا القدرة على إدارة الشبكات بكفاءة عالية، لأننا جاهزون للعب دور على أكثر من محور. أولاً، نحن نؤمّن الدعم التقني للشبكات بحيث نزوّد العملاء بكل متطلبات التشغيل على المستوى اللوجيستي. ثانياً، نحن نملك كل المتطلبات للتشغيل والإدارة في شبكات النقال. ومن هنا حققنا التكامل التقني – التشغيلي، بحيث إذا التزمنا عقد إدارة شبكة ما نستطيع رفع هذه المزايا التكاملية ومنح أفضل الخدمات بتكلفة أقل. وبهذا تشكل "أريسكون" محطة واحدة لتزويد الشبكات، وتشغيلها وادارتها. ومن خلال تشكيلنا محطة حلول متكاملة للشبكات، يتفرّغ المشغّل – العميل للأعمال التجارية لجهة توسيع قاعدة المشتركين ومنحهم منتجات جديدة بأسعار تنافسية. ويوفر هذا للمشغّلين فرصة أفضل للتركيز على استثماراتهم الخارجية، لأنهم يستطيعون أن يسندوا إلينا ادارة شبكاتهم. ■

رئيس "الاتصالات السعودية" سعود الدويش:

مرحلة التوسّع الإقليمي والدولي

الرياض – إياد الديراني

مرت شركة الاتصالات السعودية منذ تأسيسها العام 1998 في ثلاث محطات حددت تطورها وهويتها وأهدافها؛ في الأولى كان التأسيس مع كل تحدياته وإحتمالاته، أما الثانية فكانت التحوّل الى شركة تدار على أُسس تجارية بالكامل، أما المحطة الثالثة فكانت التكيّف الموفّق مع المنافسة بدخول مشغّل ثانٍ الى السوق. واليوم، تمرّ الشركة في محطة رابعة، مع إعلانها النية للتّقدم إلى رخص اتصالات في المنطقة والعالم. وتزامن ذلك مع تسلّم سعود الدويش رئاسة الشركة، حاملاً معه رؤية جديدة.

"الاقتصاد والأعمال" التقت سعود الدويش وكان هذا الحوار:

■ **كيف تستعد "الاتصالات السعودية" لمواجهة مرحلة التحرير الكامل لسوق الاتصالات في المملكة؟**

□ نعتقد أن الحصة السوقية لـ"الاتصالات السعودية" ستستمر في النمو بمعدلات عالية، على الرغم من وجود مشغّلين مرخص لهم حالياً. وذلك سيحدث لسببين: أولاً، لأن الطلب على خدمات الاتصالات وتقنية المعلومات سينمو خلال السنتين المقبلتين بمعدلات عالية نتيجة تعوّد الأفراد على استخدام الاتصالات بتقنية "النطاق العريض" Broad band. وثانياً، نتيجة تحوّل قطاع الأعمال من استخدام الخدمات الصوتية Voice Calls البدائية إلى خدمات المعلومات وتبادل البيانات.

ونعتقد كذلك بأننا مهيّأون للحفاظ على الموقع القيادي والريادي في السوق لأننا متميزون في عوامل عدة، منها مقدرتنا على إيصال الخدمات الى كافة مناطق المملكة من خلال فروعنا ونقاط البيع المنتشرة في كل مكان، وكذلك قدرتنا على تقديم خدمات بروتوكول الإنترنت المتطورة، ومعرفتنا الكاملة باحتياجات العملاء من خلال خبرتنا الطويلة في السوق، والتي لا يمكن أن يضاهيها أي منافس آخر.

أما بالنسبة لسوق الاتصالات النقّالة اللاسلكية، فإن دخول المشغّل الثاني "موبايلي" لم يؤثر على نمو حصتنا في السوق. وتجدر الإشارة إلى أننا نخدم حالياً 12 مليون عميل ونسجل معدل نمو شهري مرتفع. وحتى مع دخول المشغّل الثالث الى السوق سيظل النمو مستمراً في دخل الشركة من خدمات الصوت والمعلومات في قطاع النقّال. كذلك تدفع المنافسة السوق بشكل عام إلى النمو، وأودّ أن أؤكد على أن خبرتنا في السوق السعودية تسمح لنا بأن نستحوذ بشكل مستمر على حصة رئيسية من هذا النمو. وسنستمر بالوفاء بالوعد الذي قطعناه على أنفسنا وهو التركيز على خدمة عملائنا بشكل متميز، وهذا هو سرّ نجاحنا بغض النظر عما يحصل لسوق الاتصالات من تغيرات.

■ التوسّع نحو الأسواق المجدية ■

■ **كيف تقرأون التغيرات السريعة في قطاع الاتصالات الإقليمي؟ وكيف يمكن أن تتأثر أعمالكم في ظل هذه المتغيرات؟**

□ من الواضح أن أسواق الاتصالات الإقليمية تشهد تطوراً ملحوظاً، يتوقع أن يتعزز خلال السنوات الخمس المقبلة. ويرجع ذلك الى سياسة فتح الأسواق وقيام هيئات لتنظيم السوق والتهيؤ للمنافسة وصولاً إلى مرحلة التحرير الكامل للسوق، وبالتالي نرى في هذا النمو فرصة كبيرة وذهبية لـ"الاتصالات السعودية" لتنمية مواردها المالية وتعزيز مكانتها المحلية والإقليمية.

■ **أعلنتم عن الاهتمام بالتقدم إلى رخص الاتصالات خارج المملكة، إلى أي مدى ستذهبون في توسّعكم؟ وهل تفكرون في التعاون مع شركاء خارجيين، وما هي المزايا التي تبحثون عنها في الشركاء؟**

□ لدى "الاتصالات السعودية" ستراتيجية للاستثمار تتلخص في العمل على تنمية إيرادات الشركة وذلك حسب مجموعة أولويات: أولاً، الاستمرار في الاستثمار في سوق الاتصالات المحلية لضمان تنمية الإيرادات والمحافظة على المركز القيادي فيها. ثانياً، الاستثمار محلياً في قطاع تقنية المعلومات وتنمية السوق المحلية. ثالثاً، الاستثمار في أسواق خارجية ذات عائد مالي مجدٍ، بحيث يكون لـ"الاتصالات السعودية" سيطرة إدارية لإبراز قوتها المالية والفنية وتنمية مواردها، وبالتالي زيادة العائدات للمستثمرين فيها.

وبالنسبة للتعاون مع شركاء خارجيين، فـ"الاتصالات السعودية" قوية من الناحية المالية، ومتميّزة بقدراتها الفنية، وذلك من خلال الخبرات الوطنية التي أثبتت تميّزها في سوقنا المحلية. أما في ما يتعلق باتخاذ شركاء خارجيين فإننا سنفكر في الأمر عندما تتطلب شروط الرخصة في البلد المانح ذلك، ولكن سنسعى دائماً لضمان السيطرة على أي تحالف ندخل فيه.

■ ما هو الخيار الأفضل للتوسّع خارج أسواقكم التقليدية في النقّال؟ شراء شركات موجودة أو تأسيس شركات؟

□ هذا الخيار سيكون مفتوحاً، وسيتم تحديده وفقاً لدراسات الجدوى التي نقوم بإجرائها في تلك الأسواق.

■ ما هي أبرز مشاكل التوسّع نحو أسواق جديدة؟

□ قد يكون أهم تحدٍ في التوسّع هو محدودية الرخص المطروحة وكثرة المتنافسين عليها، ما يؤدي الى زيادة قيمة الرخصة، إضافة إلى عدم وضوح بعض الشروط في بعض البلدان التي تتجه إلى فتح أسواقها للمنافسة. ولكن هذه الأمور جميعها متوقّعة وتؤخذ في الحسبان عند التخطيط لذلك.

■ كيف تقيمون معدلات نمو استخدام النقّال في السوق السعودية، وما هي توقعاتكم لمستقبل هذا القطاع إقليمياً من ناحية الاستخدام؟

□ بالنسبة للسوق المحلية فإن نسبة الانتشار فيها قاربت الـ60 في المئة. ونتوقع أن تنمو هذه السوق بشكل سريع، خصوصاً إذا ما نظرنا إلى التركيبة السكانية للمملكة والتي يشكّل الشباب فيها نسبة كبيرة. وبالنسبة للأسواق الإقليمية، الخليجية وغيرها، فإنها تختلف من بلد إلى آخر، لكن معظمها كما ذكرت سيشهد نمواً كبيراً في السنوات الخمس المقبلة.

■ كيف ترون مستقبل قطاع الهاتف الثابت في ضوء الهيمنة المتزايدة للنقّال؟

□ صحيح أن هناك تحولاً إلى قطاع "النقّال"، وهذا يتضح في السعودية من خلال ارتفاع عدد مستخدمي "الجوّال" إلى 12 مليون مستخدم، لكن النمو المتوقع في الهاتف الثابت سيتحقق نتيجة رغبة العملاء في استخدام الإنترنت بسرعات عالية من خلال خدمات "النطاق العريض" Broadband ، وبالتالي سيشهد هذا القطاع نمواً متزايداً خلال السنتين المقبلتين.

■ تنظيم الأسواق ■

■ ما أهمية وجود هيئة ناظمة في السوق التي تعملون فيها، وما هو الدور الذي تتوقعونه من هذه الهيئات ؟

□ عند بداية تحوّل السوق من مرحلة الاحتكار إلى مرحلة الانفتاح لا بدّ من وجود هيئة تنظّم السوق وتخصص مواردها وتوزّعها بعدل بين المتنافسين. ويتضاءل دور الهيئة في مجال التنظيم مع نمو السوق ووصولها إلى مرحلة النضج أو المنافسة الكاملة، ولكن يستمر دورها في مجال تخصيص الموارد. وفي سوقنا شهدنا دوراً رائداً ومتميزاً لهيئة الاتصالات وتقنية المعلومات، تميّز بالشفافية والعدل. ولا تنحصر مسؤولية الهيئة تجاه المشغّلين، بل تشمل أيضاً المستهلك والاقتصاد الوطني ومتطلبات منظمة التجارة العالمية.

■ ماذا تتوقعون أن يكون تأثير دخول المملكة إلى منظمة التجارة العالمية على قطاع الاتصالات وتقنية المعلومات؟

□ في الحقيقة، إن سوق الاتصالات وتقنية المعلومات بالذات كانت مهيّأة قبل الانضمام لمنظمة التجارة العالمية، والفضل في ذلك يعود إلى القرارات المهمة التي اتخذتها الدولة لفتح سوق الاتصالات وتقنية المعلومات ومنحها الشفافية اللازمة من خلال قانون الاتصالات وهيئة الاتصالات وتقنية المعلومات التي تشرف على تطبيقه، وبالتالي فنحن نرى في الانضمام فرصاً جيدة للنمو من خلال هذه المنظومة العالمية والتي تفتح لشركات الاتصالات وتقنية المعلومات آفاقاً جديدة للعمل.

■ "دواء" لرفع الإيرادات ■

■ مع فتح الأسواق لمشغّلين جدد انخفضت أرباح المشغّلين عموماً. برأيكم ما السبيل لإعادة رفع الربحية؟

□ المحافظة على نمو الإيرادات يكون من خلال طرح خدمات جديدة جذابة للمستهلكين وذات قيمة مضافة، اضافة الى العمل على خفض التكاليف التشغيلية من خلال الاستغلال الأمثل للموارد والاستثمار بالتقنيات الحديثة، واستغلال الفرص الاستثمارية الجديدة. لقد حققنا خلال هذا العام زيادة في أرباح "الاتصالات السعودية" بنسبة 34 في المئة، وذلك على الرغم من وجود منافسة في قطاع النقّال، وفي خدمات الإنترنت ووجود مشغّلين آخرين للأقمار الاصطناعية (V-Sat) وخدمات المعلومات.

■ مع توفر تقنيات جديدة داعمة للنقّال، إلى أي مدى يمكن أن يحدث تعاون بين مشغّلي النقّال وشركات الإعلام المرئي وشركات المحتوى الرقمي؟

□ هذا سؤال جيد، وأعتقد أننا الآن في بداية عصر التقاء التقنيات والخدمات، بمعنى أننا سنرى اندماجاً بين شركات الإعلام وشركات الاتصالات، كما سنرى نوعاً من التحالف يتيح للمشغّلين تقديم المحتوى والتطبيقات التي يرغبها العميل من خلال التقنيات الحديثة.

■ ما هو تقييمكم لجدوى وفرص خدمات الجيل الثالث من الهاتف النقّال؟

□ إنطلقت هذه التقنية في العديد من بلدان العالم، وفاق عدد مستخدميها الـ60 مليوناً. وأعتقد أن الخدمات التي ستقدم من خلال هذة التقنية كالاتصال السريع بالإنترنت، والقنوات التلفزيونية والألعاب الذكية ستقود النمو المستقبلي في قطاع النقّال.

■ ما هي برأيكم أسباب تعثر قطاع الإنترنت في المملكة حتى اليوم، سواء لناحية عدد المشتركين أو نوعية الخدمة المقدمة أو عدم تمكن غالبية الشركات المزودة الانتقال إلى الربحية؟

□ بالنسبة لانتقال الشركات المقدّمة للخدمة إلى وضع الربحية، أعتقد أن ذلك حدث بالفعل عندما قامت "الاتصالات السعودية" بطرح خدمة "إيزي نت"، وبذلك امتصت معظم تكاليف تقديم الخدمة ولم يعد يتحمّل مقدم الخدمة تكاليف التسويق الباهظة، وحقق معظم المشغّلين بالفعل أرباحاً مجزية. أما بالنسبة لعدم انتشار الخدمة فأرى أن ذلك يعود لعدم توافر الإنترنت بسرعات عالية من جهة ولضآلة انتشار الكمبيوتر. ■

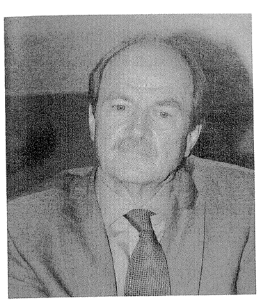
نسعى لضمان السيطرة في أي تحالف ندخل فيه

■■

دخول "موبايلي" لم يؤثر على نمو حصتنا في السوق

انجازات بالأرقام

تحتل شركة الاتصالات السعودية مركزاً عالمياً متقدماً ضمن قائمة أكبر 20 مشغّلاً لخدمات الاتصالات في العالم من حيث الإيرادات. وحققت في العام 2005 المركز 62 بين أكبر 500 شركة عالمية من حيث القيمة السوقية. ويتجاوز عدد عملاء الشركة 16 مليوناً بينهم مشتركو "الجوّال" الذين يبلغ عددهم 12 مليوناً. وتغطي خدمات الشركة أكثر من 2600 مدينة وقرية، من خلال 8500 محطة قاعدية للنقّال. وتمّت تغطية 30 ألف كيلومتر من الطرق الرئيسية والفرعية بمحطات الاتصالات لخدمة عملاء الاتصالات السعودية والمشغّل الآخر.



نائب رئيس البنك الدولي كريستيان بورتمان:

لا نمو مستدام من دون الاستثمار الخاص

بيروت - روجيه رومانوس

يرى نائب رئيس البنك الدولي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا كريستيان بورتمان أن "النمو في المنطقة قد تحسّن بشكل ملحوظ، إلا أنه لم يصل بعد إلى مستوى كافٍ"، مشدداً على أهمية إيجاد جوّ وبيئة ملائمين يشجّعان على الاستثمار، الأمر الذي يساعد على رفع نسبة النمو.

"الاقتصاد والأعمال" التقت بورتمان... وكان هذا الحوار:

■ **أين ترون منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في مسار النمو العالمي؟**

□ لقد تحسّن النمو في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا (MENA) بشكل ملحوظ في السنوات الأخيرة، مقارنة بما كان عليه في السابق، إلا أن العديد من البلدان لا يزال يعيش في حالات نمو منخفض ودون المطلوب. ورصدنا مؤخراً نمواً وتحسناً في المؤشرات الاقتصادية الخاصة بالبلدان المنتجة للنفط، وبشكل خاص دول الخليج، حيث سجّلت هذه المجموعة من البلدان انفتاحاً وتقدماً أكبر باتجاه الإصلاح، لكن هذا الوضع لا ينطبق على البلدان غير المنتجة للنفط، كسورية وليبيا ولبنان وإيران مثلاً، حيث يتسم الإصلاح بالتردد والبطء. كذلك، فإن النمو السكاني في هذه المنطقة لا يزال يحد من نمو الدخل الفردي، حتى أن النمو في دول الخليج، على الرغم من أنه متقدم، إلا أنه غير كافٍ لخلق فرص عمل بنوعية أفضل تلبي حاجات المواطن الكبيرة.

لا يمكن الجزم الى أين سيصل النمو في المستقبل أو كيف سيكون، لكن ما أعرفه بالتأكيد، أن على المنطقة خلق بيئة ملائمة لرجال الأعمال لجذبهم إلى هذه المنطقة وبالتالي تشجيعهم على الاستثمار فيها، اضافة الى تطوير الإطار القانوني المناسب الذي يحمي ويصون الاستثمار.

■ **هل هناك، برأيكم، اندماج أو ترابط بين اقتصاد هذه المنطقة والاقتصاد العالمي؟**

□ هناك ترابط، ولا يمكننا أن نتجاهل الترابط الاقتصادي الحاصل بين مختلف بقاع العالم. وأعتقد أنه إذا كان لا بدّ من فعل شيء في هذا الإطار، هو أن نعمل على تقوية هذه الروابط، لأن العديد من الاستثمارات ستأتي إلى هذه المنطقة من الخارج، إضافة إلى الاستثمارات العديدة من أهل هذه المنطقة. إن الناس الذين يملكون المال، سواء كانوا عرباً أو غير ذلك، يمكنهم أن يستثمروا في هذه المنطقة أو خارجها. ولذلك أقول أنه يجب أن نخلق بيئة ملائمة ومشجعة على الاستثمار وبالتالي إيجاد جوّ من المنافسة.

■ **ما هي افضل السبل برأيكم لاستغلال الطفرة المالية الناجمة عن ارتفاع اسعار النفط ؟**

□ في الحقيقة، إن هذا الأمر يرتكز على اعتبارات عدة. هناك أموال جديدة توافرت في المنطقة جراء ارتفاع أسعار البترول، لا سيما في البلدان المصدرة للنفط، وهذه الأموال يجب الاستفادة منها عن طريق استثمارها. وإذا كانت البيئة ملائمة، فإن هذه الأموال ستستثمر في هذه المنطقة. وما أعنيه بالبيئة الملائمة، هي البيئة الاقتصادية الملائمة، وذلك يكون من خلال تحسين البنية التحتية، وتقوية اليد العاملة وتخصصها، وفتح الأسواق وتسهيل الإجراءات والحواجز التجارية. فالسؤال الذي يطرح نفسه بشكل كبير هو هل ستكون الاستثمارات في منأى وحماية القانون؟ فالبيئة المحصّنة والآمنة هي التي تستقطب الاستثمار، وبالتالي، يجب التحول من اقتصادات مغلقة إلى اقتصادات أكثر انفتاحاً من أجل خلق المزيد من الصناعات التنافسية والاستفادة من أنجح النماذج العالمية والحصول على أحدث التقنيات، والانتقال من اقتصادات يسيطر عليها القطاع العام إلى اقتصادات يقودها القطاع الخاص، ومن اقتصادات قائمة أساساً على النفط إلى تنوّع في الموارد.

■ **ما هي أبرز معوقات تحقيق النمو المستدام في المنطقة؟**

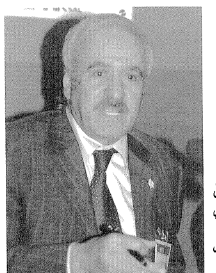
□ ما ذكرته للتوّ هو مهم جداً ويجب العمل على إيجاده، وهناك أيضاً المسألة الأمنية، حيث تشهد هذه المنطقة تقلبات واهتزازات أمنية وعدم استقرار سياسي يرافقه حروب وصراعات كبيرة وأزمات في أجزاء عديدة من المنطقة، وهذه كلها يجب العمل على حلها وإزالتها، لأن النمو الاقتصادي السياسي الحيادي الذي يخدم مصلحة كل فرد ويضم توجهات الجميع، يتطلب من الجميع تخطي الآلام والاختلافات السياسية الصعبة.

■ **كيف ترون الوضع في العراق حالياً ؟**

□ باستطاعة العراق أن يكون لديه اقتصاداً قوياً، وذلك إذا تمكّن من حسن إدارة موارده مثل البترول، المياه، الأيدي العاملة المتخصصة، عندئذ بإمكانه أن يكون بلداً مستقطباً للاستثمارات، وهذه الاستثمارات ستساعد بالطبع على توفير فرص عمل كبيرة للناس هناك.

إن الدول المجاورة للعراق، كالأردن وسورية ولبنان، كانت أكثر تأثراً بالحرب الأخيرة، وذلك بسبب ارتفاع تكلفة وارداتها من الطاقة وإعاقة حركة التجارة. وأعتقد أن انطلاق عملية إعادة الإعمار ستنعش الحركة الاقتصادية في الدول المجاورة كافة. ■

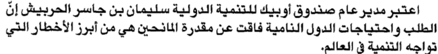
المطلوب استغلال الفورة المالية لتعزيز برامج الاصلاح وتفعيل دور القطاع الخاص



سليمان الحربيش:

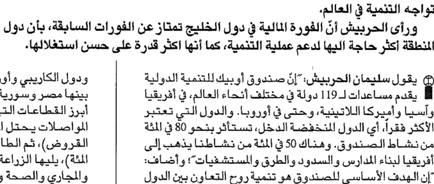
119 دولة تستفيد من صندوق أوبيك

بيروت – الإقتصاد والأعمال



اعتبر مدير عام صندوق أوبيك للتنمية الدولية سليمان بن جاسر الحربيش إنّ الطلب واحتياجات الدول النامية فاقت عن مقدرة المانحين هي من أبرز الأخطار التي تواجه التنمية في العالم.

ورأى الحربيش أنّ الفورة المالية في دول الخليج تمتاز عن الفورات السابقة، بأن دول المنطقة أكثر حاجة اليها لدعم عملية التنمية، كما أنها اكثر قدرة على حسن استغلالها.



يقول **سليمان الحربيش**: "إنّ صندوق أوبيك للتنمية الدولية يقدم مساعدات لـ 119 دولة في مختلف أنحاء العالم، في أفريقيا وآسيا وأميركا اللاتينية، وحتى في أوروبا. والدول التي تعتبر الأكثر فقراً، أي الدول المنخفضة الدخل، تستأثر بنحو 80 في المئة من نشاط الصندوق. وهناك 50 في المئة من نشاطنا يذهب إلى أفريقيا لبناء المدارس والسدود والطرق والمستشفيات"؛ وأضاف: "إن الهدف الأساسي للصندوق هو تنمية روح التعاون بين الدول الأعضاء والدول غير الأعضاء".

وعن الخطط أو المشاريع المنوي تنفيذها من قبل الصندوق في السنوات المقبلة، أشار الى "أننا نسير على ما يسمّى ببرنامج الإقراض. والبرنامج الذي ننفذه الآن هو البرنامج السادس عشر وقيمته نحو 1,5 مليار دولار، وهو سينفّذ في خلال 3 سنوات، وهناك أيضاً مشاريع القطاع الخاص".

أما بالنسبة الى الأولوية التي يعتمدها الصندوق لتقديم المساعدة الى هذه الدولة قبل تلك، رأى **الحربيش** "إنّ الأولوية للدول الأكثر فقراً، وتتركز المساعدات في مشاريع البنية الأساسية والمدارس والمستشفيات. فعندما نبني طرقاً مثلاً كما فعلنا في بوركينا فاسو حين ربطنا المناطق الريفية بمناطق التوزيع، اصبح بنتيجة ذلك باستطاعة الفلاحين أن يستخدموا هذه الطرق لإيصال منتجاتهم إلى السوق. هناك إضافة إلى ذلك، المساعدة في بناء المعامل أيضاً، ولدينا كذلك برنامج منَح لمكافحة الإيدز وبرامج لمساعدة الشعب الفلسطيني".

وعن القيمة الإجمالية لحجم المساعدات للعام 2006، اشار مدير عام صندوق أوبيك للتنمية الدولية أن "مساعدات الصندوق ستبلغ نحو 500 مليون دولار في هذا العام، إضافة إلى برنامج الإقراض الميسّر"، متطرقاً الى أن هذا النوع من القروض استفادت منه 16 دولة نامية في أفريقيا وآسيا وأميركا اللاتينية ودول الكاريبي وأوروبا وبلغت قيمتها نحو 132 مليون دولار، من بينها مصر وسورية واليمن وجيبوتي والصومال. أما في ما خصّ أبرز القطاعات التي تستقطب المساعدات، فلفت الى أن قطاع المواصلات يحتل المرتبة الأولى (نحو 26,7 في المئة من إجمالي القروض)، ثم الطاقة التي تأتي في المرتبة الثانية (نحو 18,6 في المئة)، يليها الزراعة والصناعات الغذائية والتربية وسدود المياه والمجاري والصحة وقطاعات متعددة أخرى.

وبالنسبة الى أبرز الأخطار التي تواجه التنمية في العالم ككل، اعتبر **الحربيش** "انها زيادة احتياجات الدول النامية عن مقدرة المانحين. والواقع أن صندوق أوبيك للتنمية الدولية أو صناديق التنمية الموجودة في الدول الأعضاء، مثل الصندوق السعودي والكويتي وأبو ظبي والصندوق العربي والإسلامي، كلها لا بدّ لها أن تضافر جهودها مع الصناديق الأخرى في العالم، كالبنك الدولي وغيره، للمساعدة ومواجهة الطلب المتزايد من الدول المحتاجة".

وعن الطفرة المالية التي تعيشها منطقة الخليج وكيفية الاستفادة منها لرفع معدلات التنمية، يقول **الحربيش**: "يمكن وصف ما حدث في السبعينات بطفرة مالية، حيث لم تكن الاقتصادات تستوعب تلك الزيادات في الدخل". وتابع: "أما الآن، فلوضع تغيّر. السكان زادوا، احتياجات التنمية في هذه الدول زادت، وطرق توظيف المداخيل تغيرت، حيث يتم توظيفها في مشاريع انتاجية مثل الصناعات البتروكيميائية. ولا يمكننا أن نقول أن الطفرة الموجودة الآن يصعب التعامل معها. أضف إلى ذلك، أن دول الخليج الآن تستثمر في بناء الطاقات الإنتاجية البترولية لتلبية الطلب المتزايد، ومن ضمن ذلك ما يسمّى بالطاقة العاطلة التي تبنيها ولا تنتجها، إنما تشتغل بها لمواجهة تطورات السوق أو التغيرات المفاجئة فيه". ■

عمليات الصندوق (مليون دولار)

المناطق	قروض المشاريع	دعم ميزان المدفوعات	قروض البرامج	مبادرة HIPC (مساعدة الدول المثقلة بالديون)	المجموع
أفريقيا	2.321.1	430.5	176.1	165.7	3.093.4
آسيا	1.907.4	175.8	64.5	0.0	2.147.7
أميركا اللاتينية ودول الكاريبي	572.3	118.0	74.2	41.2	805.8
أوروبا	71.3	0.0	0.0	0.0	71.3
المجموع	4.872.2	724.2	314.8	206.9	6.118.2

حمد عبدالله الزامل:
مرحلة اعادة الهيكلة والتوسّع الخارجي

الخُبر - خطار زيدان


حمد عبدالله الزامل

رجل اعمال، حائز على وسام الملك عبدالعزيز من الدرجة الأولى في العام 2000، والوسام الوطني لجوقة الشرف برتبة فارس من الجمهورية الفرنسية في العام 2003، وعلى أوسمة وتنويهات عدة. إنه حمد عبدالله الزامل أحد أركان أهم وأكبر المؤسسات الصناعية والتجارية في المملكة العربية السعودية، شركة مجموعة الزامل القابضة، والتي يتوزّع نشاطها ما بين تصنيع المكيفات، إلى الصناعات الغذائية، صناعة السفن، البلاستيك، الحديد، الزجاج، تقنية المعلومات، البتروكيميائيات.

يقول **حمد عبدالله الزامل** "لكل مرحلة سياستها واستراتيجيتها، فمن مؤسسة تجارية صغيرة في الثلاثينات إلى مجموعة عملاقة من الشركات الصناعية والتجارية، تنتشر منتجاتها في دول العالم قاطبة، تحت مظلة مجموعة الزامل القابضة. هذا التطور مرّ بمراحل مختلفة، قاده 12 أخاً من عائلة الزامل، أبناء **عبدالله بن حمد الزامل** ليكملوا مسيرة والدهم. ومع مواكبة نمو البنية التحتية في المملكة، والتطور العمراني في بداية السبعينات، بدأ التفكير بالصناعة، لتلبية الحاجات المتزايدة، فباشرت المجموعة العمل في صناعة الألمنيوم، ومن ثم المكيفات، فالزجاج والبلاستيك. ونمت هذه المصانع وتطورت مع ازدياد الطلب والنمو الاقتصادي في المملكة. بعدها برزت الحاجة إلى التنوع، في ظل الطلب المتزايد على النفط ومشتقاته، فكان لا بدّ من الدخول في مجال صناعة البتروكيميائيات من خلال استثمارات مباشرة والقيام بشراكات مع شركات محلية وأجنبية متخصصة. ومع بدء التحضير لدخول المملكة إلى منظمة التجارة العالمية، بدأ التفكير بضرورة توحيد الجهود ودمج الشركات فتم تأسيس شركة الزامل للاستثمار الصناعي في العام 1998 التي تضم تحت لوائها نشاطات المكيفات والحديد والزجاج، وتم تحويلها إلى شركة مساهمة، فاحتفظت العائلة بنسبة 60 في المئة، وتمّ طرح 40 في المئة منها للاكتتاب العام.

اعادة ترتيب البيت

تخطط المجموعة لإعادة ترتيب البيت، تماشياً مع متطلبات المرحلة وتسهيلاً لعملية الانتقال من الآباء إلى الأبناء. وتتجه للتخلص من بعض النشاطات التي ترى أن لا فائدة من الاستمرار فيها، مثل الزامل للعيادات، الزامل للسفريات، الزامل فود، وتنمية وتقوية النشاطات الأخرى وإجراء تكتلات لنشاطات مشتركة كخطوة لطرحها على الاكتتاب العام في فترة لاحقة، وقد أعطت لنفسها فترة سنتين أو ثلاث سنوات لإتمام هذه العملية. وفي الوقت نفسه تعمل المجموعة على دراسة وتقييم الأسواق الخارجية والقيام باستثمارات جديدة في مختلف دول العالم: فيتنام، مصر، الهند، الإمارات وغيرها من الدول. وأصبحت تصدّر المعرفة للكثير من الدول المتقدمة في مجالات مختلفة، خصوصاً في مجال تصنيع المكيفات، حيث تنتشر منتجاتها في مختلف دول العالم المتقدمة صناعياً والنامية.

تحديات المنافسة

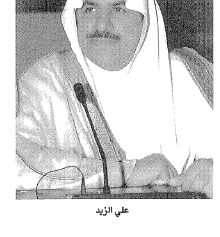
ويعبّر **الزامل** عن تشاؤمه بقدرة الاقتصاد السعودي على مواجهة الاستحقاقات المقبلة في ظل اشتداد المنافسة بعد انضمام المملكة إلى منظمة التجارة العالمية، ويرى أن الشركات السعودية لم تحضّر نفسها ولم تستعد لهذا الاستحقاق، "إن دخول المملكة إلى منظمة التجارة العالمية يجسّد تحدياً كبيراً للاقتصاد السعودي، لو كان الأمر بيدي لطلبت من المملكة عدم الانضمام إلا بعد 20 سنة، لإعطاء مهلة كافية للشركات السعودية للاستعداد وتطوير نفسها وتنمية الموارد البشرية والتكتّل في ما بينها، لأن في الإتحاد قوة. علينا التخصص بما نحن أقوياء به، علينا العمل على تقوية ميزاتنا التفاضلية". ويضيف "بالنسبة لنا كمجموعة الزامل، فإننا وعلى الرغم من قدراتنا الهائلة وفاعليتنا، وعملنا الدائم على التطوير والتدريب وتجهيز مصانعنا بأحدث التقنيات المتوفرة، واحتكاكنا الدائم بالعالم الخارجي المتطور من خلال استثماراتنا الخارجية وأسواقنا المتعددة، إلا أننا لسنا على استعداد كامل، ولا يمكن أن ننام على حرير. علينا الاستمرار في تفعيل قدراتنا، وتطوير جودة منتجاتنا وتخفيض كلفة الإنتاج وتنمية قدراتنا البشرية".

وعن المناخ الاستثماري في المملكة، يقول: "بدأنا بالتحرك في الاتجاه الصحيح. إن البيروقراطية بدأت تنحسر نسبياً، لكن يجب العمل على تسريع الإجراءات لحثّ أصحاب الرساميل على الاستثمار وتوظيف أموالهم بمشاريع إنمائية محلية، تعود بالفائدة على الاقتصاد الوطني. يجب تسهيل العمل على إعطاء تأشيرات الدخول إلى المملكة لرجال الأعمال الراغبين بالزيارة. كما علينا تنمية المناطق السياحية وترويجها في الخارج، وقيام ما يسمى ببرامج سياحية مشتركة مع بعض دول المنطقة التي تزخر بآثار قيمة ومناطق جذب سياحي. ■

تجميع بعض الأنشطة بهدف طرحها للإكتتاب العام

قطاع المقاولات السعودي:

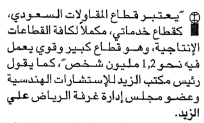
اعادة هيكلة لمواجهة المنافسة



علي الزيد

الرياض - سليم بو دياب

"الحاجة الماسة" للإرتقاء بالجانب التقني، تعزيز كفاءته الإدارية، والحد من طغيان الطابع العائلي، معضلات ثلاث يعيشها قطاع المقاولات السعودي، ما يطرح علامات استفهام حول قدرته على مواكبة المشاريع العملاقة التي تشهدها المملكة.



"يعتبر قطاع المقاولات السعودي، كقطاع خدماتي، مكملاً لكافة القطاعات الإنتاجية، وهو قطاع كبير وقوي يعمل فيه نحو 1,2 مليون شخص"، كما يقول رئيس مكتب الزيد للإستشارات الهندسية وعضو مجلس إدارة غرفة الرياض **علي الزيد**.

ورغم تطور الشركات السعودية، فإن منافسة الشركات الأجنبية ليست بالمهمة السهلة على حد تعبير إستشاري تنمية الأعمال في شركة إتحاد المقاولين **محمد علي الحاج** "فالشركات الأجنبية ذات إمكانيات إدارية ومالية كبيرة وقدرة عالية على التحكم في إدارة المشاريع"؛ وهذا "سيؤثر وبشكل كبير على حضور الشركات المحلية في السوق وعلى حجم أرباحها".

المشاريع العملاقة

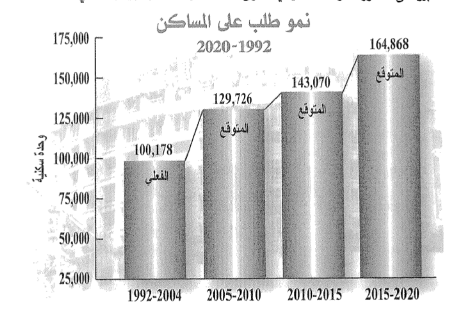
"القاطرة الأساسية لقطاع المقاولات السعودي تتمثل حالياً في المشاريع الصناعية العملاقة، مثل مشاريع "سابك"، "التصنيع الوطنية"، "كيان" و"الصحراء للبتروكيماويات" وغيرها من الشركات الصناعية". وهذه المشاريع تطرح، كما يقول **الحاج**، "موضوع الكفاءة الإدارية والتشغيلية والتحكم بإدارة المشاريع". ويقول: "لا أعتقد أن هناك عدداً كبيراً من الشركات السعودية في قطاع المقاولات التي تتحلى بهذه الميزات، في حين تصطدم الشركات الأجنبية بعائقي التأشيرات والعمالة، والمطلوب معالجة لهذه المعضلة".

ويضيف **الحاج**: "لنأخذ مدينة الملك **عبد الله** كنموذج. فإن الأعمال المعروضة للمنافسة في مجال المقاولات، تتخطى حجم قدرات الشركات المحلية السعودية، ما يخلق تحدياً حقيقياً لها. وفي قطاع النفط والغاز أيضاً، ما هو عدد الشركات السعودية العاملة في هذا القطاع؟ نحو أربع شركات فقط، القاسم المشترك بينها جذورها الأجنبية".

وإلى ذلك، يضيف **الحاج**: "هناك الطابع العائلي الذي يطغى على الشركات السعودية، وتأثيره الكبير على أدائها واستمراريتها. لنأخذ شركة السويدي، على سبيل المثال، والتي كانت إحدى الشركات السعودية الأربع الناشطة في قطاع مقاولات مشاريع النفط والغاز. فإن الطابع العائلي لهذه الشركة أدى إلى تأثرها بشكل كبير مع وفاة مؤسسها ليتفرع عنها بعد ذلك شركات عدة، مثل "السويدي للعقارات" و"السويدي للمواصلات"، وبذلك توزعت إداراتها وإمكانياتها ولم تعد بذلك على ما كانت عليه من قوة في قطاع المقاولات".

واستناداً إلى ذلك، يستبعد **الحاج** "تكتل الشركات السعودية للمنافسة على المشاريع العملاقة التي تشهدها السوق السعودية. بدورها، فإن الشركات الأجنبية مهتمة بهذه السوق، ولكن ما يعوقها هو موضوع التأشيرات معطوف على موضوع السعودة".

"الأمر الأدهى، عند الحديث عن الطابع العائلي للشركات، يتصل بالمكاتب الهندسية والتي هي مرخصة بأسماء أشخاص تنتفي بإنتفاء وجودهم"، يفصح



الزيد، "في حين أن الأمر أقل حساسية في قطاع المقاولات بحيث غالباً ما تكون الرخصة بإسم شركة معينة".

بريق الإسكان

هذه المعطيات على واقعيتها، قابلها بريق النمو السكاني، كما تتوقع دراسة للبنك الأهلي التجاري أن يصل عدد سكان المملكة إلى نحو 33,44 مليون نسمة مع حلول العام 2020. وهذا يعني الحاجة إلى بناء نحو 2,32 مليون وحدة سكنية جديدة في هذه الفترة، ليرتفع بذلك عدد الوحدات السكنية المبنية من 3,99 ملايين وحدة سكنية في العام 2004 إلى 6,31 ملايين وحدة سكنية في العام 2020.

وهذه الأرقام تؤسس لطلب طويل الأجل على الوحدات السكنية يصل إلى نحو 145 ألف وحدة سنوياً، بين العامين 2005 و2020. وتشير أرقام وزارة الاقتصاد والتخطيط السعودية إلى توقع ارتفاع نسبة ملكية المساكن في السعودية من 55 في المئة في العام 2000 إلى 80 في المئة بحلول العام 2020.

ويتطلب تشييد 2,32 مليون وحدة سكنية بين العامين 2005 و2020، نحو تريليون ريال سعودي، أي نحو 64 مليار ريال سعودي، لبناء نحو 145 مليون وحدة سكنية سنوياً حتى العام 2020.

ولتأسيس توازن بين العرض والطلب في قطاع الوحدات السكنية، تشير الدراسة، إلى أن القطاع يتطلب زيادة سنوية قدرها 21,750 وحدة سكنية في الفترة عينها ما بين العامين 2005 و2020 باستثمارات نحو 9,6 مليارات ريال سعودي، ليرتفع بذلك حجم الاستثمارات الكلية المفترضة لتحقيق



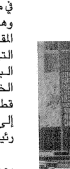
محمد علي الحاج

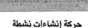
التوازن إلى نحو 73,6 ملياراً سنوياً.

شح في السيولة واليد العاملة

ويشير الزيد إلى أن "المصارف السعودية تعاني هذه الأيام من نقص في السيولة نتيجة اتجاهها نحو قطاع الأسهم". وهذا الواقع سيجعل المصارف، برأيه، "غير قادرة على المساهمة في القطاعات الخدماتية، لاسيما منها قطاع المقاولات". لذا يدعو المقاولين "للتدخل لدى وزارة المالية لإعادة العمل بنظام الدفعة المقدمة من الوزارة للمشاريع التابعة للقطاع العام، والتي تساهم في تحسين العلاقة بين قطاع المقاولات والقطاع المصرفي، لما يوفره هذا النظام من سيولة يحتاجها المقاول". ويضيف: "لنكن واضحين، فإن وزارة المالية لا تتأخر في دفع أموال المقاولين بل الأمور مرتبطة بالقيمين على المشاريع والبيروقراطية السائدة".

المطلوب بناء 2,3 مليون وحدة سكنية حتى العام 2020





حركة إنشاءات نشطة

وتبقى مشكلة اليد العاملة. فقطاع المقاولات، يقول الزيد، "موظف كبير لليد العاملة. وفي القسم الإداري منه، والذي لا يتعدى 3 في المئة، هناك إمكانية كبيرة لـ"سعودة" الوظائف، إلا أن المشكلة تبرز في الأعمال التنفيذية، والتي تستحوذ على النسبة الأكبر من أعمال القطاع، حيث "السعودة" في هذا المجال تعتريها صعوبات كثيرة تتمثل في صعوبة طبيعة الأعمال وموسميتها وحجم أجورها".

منظومة البناء والتشييد

ويعتبر الزيد "أن القدرة الإدارية والقدرة المالية هما العمود الفقري لقطاع المقاولات، لذلك، نحن بحاجة إلى إعادة هيكلة القطاع لجهة القدرة على التحرك والتركيز في تنفيذ المشاريع، بدلاً من التشتت في خدمات عدة. لقد حان الوقت لتحويل القطاع إلى صناعة قابلة للتصدير تستفيد من الخبرات العالمية".

ويضيف: "قطاع المقاولات لاعب رئيسي في منظومة تدعى منظومة البناء والتشييد، وهذه المنظومة أوسع بكثير من قطاع المقاولات. وهي تشمل: الجهات المشرعة، التي تعنى بالتراخيص ونظمها وبـ"كود" البناء وبالمواصفات والمقاييس. قطاع الخدمات الهندسية والإشراف والتصميم، قطاع المقاولات وصناعة مواد البناء، إضافة إلى مالكي شركات المقاولات ولهؤلاء دور رئيسي في قطاع البناء والتشييد".

ويتابع الزيد: "كل جزء من هذه المنظومة يعمل الآن بشكل منفرد ومستقل، وبالتالي نحن بحاجة ماسة إلى نوع من التنسيق الواضح تحت مظلة موحّدة. فـ"كود" البناء السعودي بات في مراحله الأخيرة، وسيصبح قريباً في متناول الجميع وملزم للجميع. وهناك أيضاً مواصفات ومقاييس ملزمة. كل هذا يؤكد الحاجة إلى ضبط أداء هذه المنظومة، خصوصاً من الناحية الفنية. أما كيف يمكن أن يتم هذا الضبط، فالأمر يحتاج إلى بحث ودراسة". ■

مدير شركة المستثمرون الدوليون للإعمار:

باسودان: الفورة العقارية مستمرة

جده - الاقتصاد والاعمال

فتحت المشاريع الكبرى في السعودية أبواباً عدة على تطور القطاع العقاري في المملكة بعد فترة من الركود. وبات مرجّحاً أن يعود هذا القطاع إلى سابق زخمه بعد التقلبات الأخيرة التي شهدتها السوق المالية والتي أكّدت من جديد مدى الأمان الذي يتمتع به الاستثمار العقاري. إلا أن معطيات جديدة تحكم النمو العقاري هذه المرة لتجعله أكثر ثباتاً وديمومة. وبحسب مدير عام شركة المستثمرون الدوليون للإعمار المحدودة أحمد محمد باسودان، تتلخص هذه المعطيات في 3 محاور رئيسية. فالارتفاع الكبير والمستمر لأسعار النفط هو بمثابة اللاعب الرئيسي في الفورة العقارية الحاصلة حالياً في المملكة لما ينتجه من فوائض مالية تبحث عن قنوات استثمارية. ثانياً، انطلاق قطار المشاريع الكبرى في المملكة بدءاً من مدينة الملك عبدالله الاقتصادية إلى مشاريع أخرى مقبلة، وما سينتج عن هذه المشاريع من تغيير في ملامح السوق العقارية السعودية. ثالثاً، الانفتاح الاقتصادي الذي تعيشه المملكة بعد انخراطها في منظمة التجارة العالمية وبروز ظاهرة التحالفات والاندماجات بين الشركات الوطنية لمواكبة التحديات المقبلة.



أحمد محمد باسودان

في لمحة سريعة على تطور القطاع العقاري تاريخياً في المملكة العربية السعودية، يشير مدير عام شركة المستثمرون الدوليون للاعمار المحدودة **أحمد محمد باسودان** إلى أن "القطاع العقاري في المملكة استقطب المستثمرين منذ القدم على اعتباره استثماراً آمناً، وبدرجة مخاطرة أقل من تلك الموجودة في القطاعات الأخرى. لذا شكّل القطاع قناة أساسية لتصريف الأموال. لكن منذ نحو 3 أعوام، بدأت أسعار النفط بالارتفاع تدريجياً وصولاً إلى مستويات قياسية، ما أدى إلى تشكّل فوائض مالية ضخمة. فنما القطاع العقاري جراء هذه الفوائض متخذاً توجهاً جديداً في النمو من خلال تركّزه بشكل أساسي على المشاريع العملاقة Mega Projects والعمل المؤسساتي".

ويضيف إنه "مع بروز هذا التوجّه الجديد، ظهرت الحاجة والقناعة لدى المطورين العقاريين المحليين بضرورة تأليف تحالفات كبيرة لمواكبة النمو الحاصل، وترافق الأمر مع ظهور أنظمة جديدة تحكم التطوير العقاري. والواقع أن مبدأ التحالف لم يكن مقبولاً في السعودية سابقاً وفي شتى القطاعات، لكن مع الفورة الحاصلة كان لا بدّ من التحالفات المحلية وصولاً إلى بدء تشكيل تحالفات مع أطراف إقليمية كما حصل في مدينة الملك عبدالله الاقتصادية. ووجد المطورون العقاريون في المملكة في التحالفات سبيلاً أفضل لمواجهة التحديات التي يرتّبها انفتاح المملكة اقتصادياً وانخراطها في المنظومة التجارية العالمية، إذ ستصبح الأبواب مشرّعة على جميع اللاعبين العقاريين العالميين والإقليميين. إلا أن نجاح هذه التحالفات رهن بحسن إدارة الشركات".

فورة على 3 أصعدة

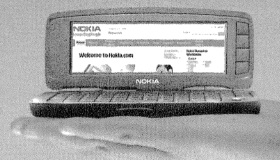
ويوضح باسودان أن المملكة تعيش حالياً فورة عقارية على 3 أصعدة: طفرة في مشاريع البنى التحتية من طرق وجسور وشبكة مواصلات، طفرة صناعية على صعيد المشاريع والمناطق الصناعية، وطفرة في العقار السكني. وهذه الطفرات جميعاً تؤثر على ملامح السوق العقارية في المملكة وعلى سكة تطورها. ويستطرد مشيراً إلى أن هذه الفورة لن تكون مقتصرة على المدن الرئيسية فقط، إنما ستشمل كافة أرجاء المملكة انطلاقاً من نهج تعميم التنمية، والدليل على ذلك أن الهيئة العامة للاستثمار أعلنت مسبقاً أن مدينة الملك عبدالله الاقتصادية هي مشروع ضمن سلسلة مشاريع مماثلة سيتم إطلاقها في مرحلة لاحقة.

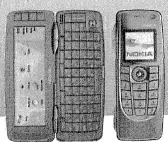
قناعة متزايدة لدى المطورين العقاريين بضرورة إقامة تحالفات كبيرة

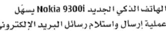
أما في ما خص مسألة ارتفاع أسعار الأراضي والايجارات، يؤكد **باسودان** أن السبب في ذلك يعود إلى نقص العرض. ففي السابق، كان يتم التعاطي مع القطاع العقاري كأداة مالية استثمارية، والدليل أن العديد من الأراضي لم يتم تطويرها فعلياً فارتفعت أسعارها نتيجة المضاربات وبقيت من دون تطوير. لكنه في المقابل يبدي اقتناعه بأن الأسعار تعود الى قيّمها المنطقية مع إنجاز المشاريع القائمة حالياً. ■

نوكيا للأعمال

لندن. نيويورك. سنغافورة. الشانزيليزي.







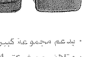
الهاتف الذكي الجديد Nokia 9300i يسهّل
عملية إرسال واستلام رسائل البريد الإلكتروني.

حوّل العالم إلى مكتبك الخاص. الأمر سهل إذ يمكنك استرداد رسائل بريدك الإلكتروني والإجابة عليها أثناء تنقلك مع هاتف Nokia 9300i. إنه مكتب متحرك في هاتف ذكي متطوّر يسمح لك بالدخول إلى الإنترنت وإلى بيانات شركتك عبر شبكة WLAN، كما يوفر لك مجموعة شاملة من التطبيقات المكتبية مع إمكانية ابتكار، تعديل أو مشاهدة المستندات، جداول الأعمال والعروض المرئية. ابقَ على اتصال أينما كنت.

- يدعم مجموعة كبيرة من حلول البريد الالكتروني
- متلائم مع شبكتي WLAN و EGDE (EGPRS) لتحويل البيانات بسرعة
- التطبيقات المكتبية الاكثر شيوعا
- مفكرة شخصية: روزنامة، تاليف لائحة وعناوين اتصالات
- مجموعة كبيرة من حلول الاعمال ومميزات حماية موثوقة للربط مع برنامج Nokia Mobile VPN

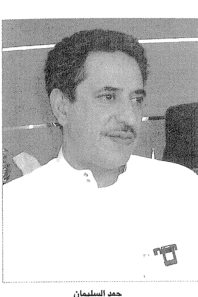
www.NokiaforBusiness.com/emea

NOKIA
Connecting People



رئيس مجموعة بن سليمان:

التحول إلى شركة استثمارية إقليمية



حمد السليمان

جدة – الاقتصاد والأعمال

منذ العام 1986 تعمل مجموعة بن سليمان القابضة في السوق السعودية، مدعمة بمحفظة متنوعة من الاستثمارات التي تغطي عدداً كبيراً من القطاعات تشمل الصناعة والقطاع المالي والعقار والطيران. وعلى الرغم من الفرص الكبيرة التي توفّرها السوق المحلية، لم تغفل المجموعة أسواقاً رئيسية في المنطقة وخارجها خصوصاً أن هدفها الأساسي البحث عن الفرص وتطويرها بغض النظر عن القطاع أو المكان.

يشير الرئيس التنفيذي لمجموعة بن سليمان القابضة **حمد السليمان** إلى أن "الطفرة الحالية التي تشهدها المملكة لا تعتمد فقط على البترول، إنما تعتمد أيضاً على الغاز والصناعات الأساسية"، معتبراً أن هذا هو الوقت الأمثل للإفادة من الطفرة قبل فوات الأوان. ويضيف: "نحن نجري دراسات على مدار السنة لتحديد خطط عملنا. وفي ضوء ذلك، نقرر زيادة استثماراتنا في قطاع معين على حساب قطاعات أخرى، كما نعتمد مبدأ تنويع الاستثمارات لقناعتنا بأن تنويعها يقلل من المخاطر".

وكانت مجموعة بن سليمان القابضة تأسست في العام 1986 ويرأس مجلس إدارتها الشيخ **عبد العزيز السليمان**، وعملت في مجال الاستثمار المباشر وغير المباشر، ونفّذت في العام 2003 خطة توسّعية كبيرة في المملكة ومنطقة الخليج، بهدف تفعيل نشاطات الشركة وتحقيق عوائد أكبر. فقامت المجموعة بتملك العديد من الحصص في شركات مختلفة في منطقة الخليج من صناعية وخدماتية وعقارية. ويوضح **السليمان** أن "المجموعة تضم تحت لوائها استثمارات عدة، سواء بطريقة مباشرة أو من خلال شراء حصص في شركات أخرى، كما نملك أيضاً استثمارات عقارية وأبرزها مشروع السليمانية للأسواق التجارية، الذي سيشهد افتتاح أول كارفور، وقد قمنا بتوسعة المشروع بقيمة 100 مليون ريال".

تركيز على المملكة

يوضح **السليمان** إنه "مع الطفرة الحالية، بدأت مجموعة بن سليمان القابضة التركيز على السعودية تحديداً وعلى الأسواق الخليجية عموماً. ونخطط إلى رفع استثماراتنا في آسيا وروسيا ودول أوروبا الشرقية انطلاقاً من مبدأ التنويع. ولما كانت دول مثل الصين والهند وماليزيا لها بصمات واضحة في عالم الاقتصاد، نرى أنه لا بدّ من أن نتواجد فيها. لكن بما أن معرفتنا بهذه الأسواق مازالت متواضعة، فضّلنا الدخول عن طريق شركاء محليين أو من خلال مؤسسات أجنبية قائمة".

ويؤكد **السليمان** أن "مجموعة بن سليمان القابضة تجري باستمرار إعادة تقييم لاستثماراتها، في مسعى لمواكبة المستجدات الحاصلة في الأسواق الاستثمارية، فبعد أن كان العقار يحوز على حصة الأسد من عملنا، اتّخذنا قراراً منذ نحو 5 سنوات بتخفيض حجم العقار في محفظتنا الاستثمارية، وبدأنا نستثمر في شركات وفقاً لمعايير معينة أبرزها أن تكون الشركة المستهدفة تعمل في قطاع يتوافق مع ستراتيجية المجموعة، وأن تكون الشركة قابلة للتطور. وتتركز خطتنا المستقبلية على السوق السعودية ومنطقة الخليج وبعض أسواق آسيا، إذ أن هدفنا على المدى البعيد هو أن تتحول مجموعة بن سليمان القابضة إلى شركة استثمارية إقليمية تتمتع بإمكانات كبيرة وتكون مرجعاً لكافة الشركات التي تحتاج إلى دعم مادي أو تقني".

تحتلّ الصناعة 40 في المئة من محفظة المجموعة، وسنُركز على صناعة البتروكيميائيات

محفظة متنوعة

تحتل الصناعة نحو 40 في المئة من حجم المحفظة الاستثمارية لمجموعة بن سليمان القابضة، ويحتل القطاع المالي النسبة نفسها، في حين تبلغ حصة العقار 20 في المئة فقط. ويبدي **السليمان** قناعته بأن "المملكة ستتحول، خلال السنوات الـ5 أو 7 المقبلة، إلى دولة قيادية في مجال صناعة البتروكيميائيات. لذا توجّهنا المستقبلي ينصّب على قطاع الصناعة وخصوصاً صناعة البتروكيميائيات. ونحاول الاستفادة من الفرص التي توفّرها العولمة وانخراط السعودية في منظمة التجارة العالمية من خلال إقامة تحالفات مع شركات عالمية. وندرس حالياً إمكانية التحالف مع شركة أجنبية ضخمة في المجال الاستثماري تريد الدخول إلى السوق السعودية".

ويتناول نشاط الشركة أيضاً قطاع الطيران، ويقول **السليمان**: "دخلنا قطاع الطيران في العام 1997، ووجدنا أن العائد من تأجير الطائرات مجدٍ، خصوصاً أن الطائرات هي أصول متنقلة يمكن نقلها من سوق إلى أخرى، وأنشأنا شركة متخصصة في سويسرا باتت تدير حالياً موجودات تصل قيمتها إلى أكثر من مليار دولار، فضلاً عن أننا نقوم بتأجير نحو 30 طائرة، ونحن نعتمد في هذا المجال التأجير بعيد الأجل، يمتد لفترات لا تقل عن 5 أعوام، والواقع أن فكرة تأجير الطائرات نبعت من منطق يقول أن شركات الطيران وصلت إلى قناعة أن عملها الأساسي هو إدارة الرحلات والنقل، وليس تملك الطائرات. ■


714 332 1000 | Fax: +9714 332 2866 | www.dwtc.com

مجموعة المجدوعي:

تنوّع ونموّ في النشاط والأسواق

الدمام – الاقتصاد والاعمال

خطت مجموعة المجدوعي السعودية، منذ إنشائها في بداية الستينات، خطوات كبيرة. فمن مؤسسة للنقليات أنشأها المؤسس علي ابراهيم المجدوعي في العام 1963 برصيد شاحنة واحدة، إلى إحدى أهم المجموعات السعودية، تزيد أصولها على 500 مليون ريال، وتضم مجموعة من الشركات تعنى بشؤون النقل، تجارة السيارات وقطع الغيار، صناعة الحديد والألمنيوم والزجاج، المخابز والحلويات، والإستثمار والتطوير العقاري. وتعمل المجموعة في مختلف مناطق المملكة، ولديها مكاتب مساندة في دول مجلس التعاون الخليجي وأميركا الشمالية وأوروبا والشرق الأقصى والشرق الأوسط وأفريقيا.

"الاقتصاد والأعمال" التقت رئيس مجموعة المجدوعي **عبدالله علي المجدوعي** في مكتبه في مدينة الدمام، فأكّد أن هذا النمو الصحي والمستمر كان نتيجة لسياسة الإبتكار والريادة التي ارتكزت عليها مجموعة شركات المجدوعي خلال مسيرتها، من خلال تطبيق أحدث الأنظمة والسياسات الإدارية وتطوير جودة المنتجات وخدماتها وفق أهم المعايير العالمية. وقال إن التنوّع سلاح ذو حدين، فهو من ناحية يخفف من المخاطر لكنه يؤدي إلى أعباء إدارية، ويشكل باستمرار تحدياً في تحقيق النجاح والإبداع والريادة. وأشار إلى أن المجموعة تخلّت خلال مسيرتها عن بعض النشاطات التي لم تر فيها فائدة، وإن النشاطات الباقية ناجحة وتنمو باستمرار، وهي بمجملها مهمة وستراتيجية. وتضم المجموعة حالياً 12 شركة وتوظف 2800 موظف، وهي منتشرة في المملكة والبحرين والإمارات. أما بالنسبة لإمكانية طرح عدد من الشركات للمساهمة فإن المجموعة لا ترى ضرورة في ذلك في الوقت الحاضر، وهذا لا ينفي أن تقدم على ذلك في وقت ما، لكن الأمر يتطلب الكثير من التحضير والدراسة.

وعن خطط المجموعة وستراتيجيتها المستقبلية ونيتها الإستثمار في مجالات جديدة، قال **المجدوعي** إن العمل قائم على تعزيز النشاطات القائمة، إضافة إلى الدخول في مشاريع مشتركة والمساهمة في مشاريع تعمل في مجالات النفط والغاز والطاقة، والتأمين والمصارف وفي القطاع الترفيهي، كون هذه المجالات مغرية للإستثمار، كما هناك نيّة للتوسّع في مشاريع النقل والنقل الثقيل في المنطقة وخارجها.

ومن أهم النشاطات للمجموعة الوكالة العامة لتوزيع سيارات هيونداي الكورية في المنطقتين الشرقية والشمالية، حيث تشكل مبيعات هيونداي في هاتين المنطقتين 30 في المئة من إجمالي مبيعاتها في السوق السعودية. ورداً على سؤال حول نية هيونداي توحيد وكالاتها في المملكة (3 وكلاء في مناطق مختلفة)، أشار **المجدوعي** إلى أنه لا يوجد أي تفكير في هذا الإتجاه حالياً من قبل المصنّع الكوري، كون الوكلاء الثلاثة أقوياء، وهم على تنسيق مستمر في شؤون المبيعات والخدمات لتقديم الدعم الملائم للعملاء في مختلف مناطق المملكة.

وعن مناخ الإستثمار في المملكة، اعتبر **المجدوعي** أن السوق السعودية سوقاً ريادية، ومناخها الإستثماري يتحسّن يوماً بعد يوم بفضل نشاط الهيئة العامة للإستثمار، وهناك الكثير من الشركات العالمية الكبرى التي ترغب في دخول الأسواق السعودية والإستثمار فيها. ولكن على الرغم من التطور الكبير والتغييرات الحاصلة يلزم المزيد من الليونة في الإجراءات والسرعة في اتخاذ القرارات، والمزيد من الشفافية لمواجهة التحديات المقبلة بعد دخول المملكة إلى منظمة التجارة العالمية. كما على الشركات المحلية التطور في أساليب الإدارة المتّبعة ورفع جودة المنتجات والعمل على تقليص التكاليف لتكون جاهزة للمرحلة المقبلة، حيث ستشتد المنافسة ولن يكون هناك مكان للشركات الضعيفة، خصوصاً في مجالات الخدمات والطاقة والنفط والغاز والمياه، إضافة إلى القطاع الصناعي الإستهلاكي الذي قد يكون من أبرز المتضررين، كما أن قطاعي المصارف والتأمين سيكونان من القطاعات الجاذبة للإستثمار الأجنبي، علماً أن المصارف المحلية توفرت لها فرصة جيدة للإستعداد وتطوير كفاءاتها الإدارية، وانتقلت إلى مرحلة متطورة في الأداء وتنويع الخدمات والمنتجات. غير أن الإيجابيات أكثر وأهم من السلبيات، خصوصاً على المستهلك النهائي الذي سيتوفر له المزيد من الخيارات في تقديم الخدمات والمنتجات وتخفيض في الرسوم. ومما سيساهم في تخفيف وطأة الانضمام الى منظمة التجارة العالمية أن المملكة اساساً ليست من الدول المغلقة ولا يوجد عوائق تذكر على الإستيراد والتصدير. ■

عبدالله المجدوعي

نشاطات مجموعة المجدوعي

- المجدوعي للنقليات: تأسست في العام 1965، وتعنى بشؤون النقل البري
- المجدوعي للنقل الثقيل والهندسة: تأسست في العام 1978
- المجدوعي لخدمات التوزيع: تأسست في العام 1994
- المجدوعي بي إس سي للنقل الثقيل: تأسست في العام 1999
- الشحن القاري: تأسست في العام 1965، تعنى بخدمات الشحن الدولي والتخليص الجمركي
- المجدوعي للسيارات: تأسست في العام 1985، وكيل سيارات هيونداي للمنطقتين الشرقية والشمالية.
- المجدوعي للصناعات الحديدية: تأسست في العام 1982، تعنى بصناعة المقطورات والبرادات
- مصنع المجدوعي للألمنيوم والزجاج: تأسس في العام 1975
- وكالة المجدوعي للسفريات: تأسست في العام 1980
- مخابز وحلويات القصيم، مخابز وحلويات الأرياف: تأسست في العام 1990
- المجدوعي للعقارات: تأسست في العام 1965



مجوهرات الفردان: الرياض ٤٦٢١١٦٢ ١ ٩٦٦+، جدة ٧٤/٦٦٤٠٠٧٣ ٢ ٩٦٦+، الخبر ٨٩٨٠٠٠٩ ٣ ٩٦٦+، الدوحة ٤٤٠٨٤٠٨ ٩٧٤+، **الفردان:** أبو ظبي ٦٧٤٥٠٠٠ ٢ ٩٧١+، العين ٧٦٤١١٥٠ ٣ ٩٧١+، **داماس:** الموزعون في أبو ظبي ٤٩١٦ ٨٠٠، **أحمد صديقي وأولاده:** دبي والإمارات الشمالية ٢٩٥٣٢٢٥ ٤ ٩٧١+، **أنطوان حكيم:** بيروت ٢٠٥٥٠٥ ١ ٩٦١+
مجوهرات آسيا: البحرين ١٧٥٣٤٤٤٤ ٩٧٣+، **محلات بن سعود:** ليبيا ٤٨٣٣٦٩١ ٢١ ٢١٨+، **شركة بغداد التجارية:** القاهرة ٧٧٤٠٦٠٧ ٢ ٢٠+
مجوهرات غادة: الكويت ٢٤٠٠٩٥١ ٩٦٥+، **جواهر عمان:** مسقط ٢٤٥٦٥٣٠١ ٩٦٨+، **إبراهيم وخالد أبو شقرا:** عمان ٥٨١٦٦٢٩ ٦ ٩٦٢+

رجل الاعمال السوري أديب بادنجكي:

تركت غرفة حلب لأنني لا أتقن لغة العصر.. والكمبيوتر

دمشق – يارا عشي

الحاج محمد أديب بادنجكي يشكّل نموذجاً لجيل من التجار، يرى في التجارة ديمومة رزق وغنى ورحمة في التعامل مع الآخرين. متمسك بقيم الأسلاف، وهو من عائلة مارست التجارة في حلب وتوارثتها من جيل إلى جيل. وهو أقدمَ على دخول عالم الصناعة من دون أن يتخلى عن التجارة، وكانت بدايته مع عالم الصناعة قبل 36 عاماً عندما أسس مصنعاً في حلب لصناعة البلاستيك، ثم مصنعاً لتصنيع صفائح الورق الذي كان المقدمة لإطلاق الشركة العربية لصناعة المنتجات الورقية، بالشراكة مع رجل الأعمال السعودي الشيخ صالح كامل.

في لقاء مع "الاقتصاد والأعمال" قال **بادنجكي** أنه دخل عالم الصناعة قبل نحو 36 عاماً، عندما أسس معملاً لصناعة البلاستيك، وكان الأول من نوعه في منطقة الشرق الأوسط، ويصدّر معظم إنتاجه إلى دول الخليج العربي وتحديداً إلى المملكة العربية السعودية. وأضاف: "أنه أسس العام 1985 معملاً لتصنيع صفائح الورق التي تستخدم في الكثير من الصناعات، وهذا المعمل كان المقدمة لإنشاء الشركة السورية – السعودية لإنتاج الورق، وفق قانون الاستثمار السوري، وبلغ رأس مالها نحو 12 مليون دولار، منها 50 في المئة لمجموعة دلّه البركة التي يقودها الشيخ **صالح كامل**، وهي شركة تقوم على أساس تصنيع النفايات الورقية بطريقة Recycle، وتعتاش من تجميع نفايات الكرتون والورق نحو 800 عائلة سورية. وبيّن أن هذه الشركة المشتركة تنتج رول الورق المستخدم لتصنيع صناديق التغليف وأن إنتاجها حالياً لا يكفي لسدّ حاجة السوق السورية".

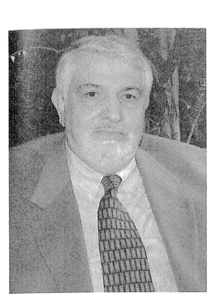
وكشف محمد أديب **بادنجكي** أن هذه الشركة طلبت من الحكومة السورية الموافقة على توسيع مصنعها لإنتاج الورق المستخدم في الصحف والمجلات والكتب المدرسية، وهو توسّع سيرفع الإنتاج ليصل إلى 65 ألف طن سنوياً، وتبلغ تكلفته نحو 12 مليون يورو، وعند تحقيقه ستستطيع الشركة تصدير قسم من الإنتاج. وأضاف: "للأسف، لم توافق الحكومة حتى الآن على هذا الطلب، على الرغم من انقضاء ثلاث سنوات على تقديمه، وحجتها أن المصنع لا يقوم في المنطقة الصناعية، علماً أن هذا الواقع "الخاطئ" لا تتحمل مسؤوليته الشركة التي أخذت ترخيص إنشائها قبل نحو سبع سنوات".

وأوضح **بادنجكي** "أن في مدينة حلب وحدها أكثر من 10 مليارات دولار متوقفة عن الاستثمار في مجال توسيع المصانع القائمة تحت مطرقة الخطأ ذاته".

وذكر **بادنجكي** أن مجلس إدارة الشركة السورية – السعودية لإنتاج الورق أقرّ تحويلها من شركة مساهمة مغفلة إلى شركة مساهمة، انسجاماً مع روح العصر وطبيعة التحولات الاقتصادية، وأن المجلس ينتظر موافقة الحكومة على توسيع مصنع الشركة

استثمارات بـ 10 مليارات دولار في حلب مجمّدة بانتظار التراخيص

ننتظر منذ 3 سنوات رخصة توسيع مصنع الشركة العربية لصناعة المنتجات الورقية



أديب بادنجكي

حتى يباشر بطرح 50 في المئة من أسهم الشركة على الاكتتاب العام. وأضاف: "إن شركات العائلات والشركات الفردية لا مستقبل ناجحاً أمامها وهي ستتعرض للخسائر ما لم تغيّر إداراتها ونوعية ملكيتها القانونية".

وعن مسيرة حياته التجارية والصناعية وعن جذوره المهنية، يتذكّر الحاج **بادنجكي** بداياته، وقال أنه يسير على درب والده التاجر الكبير **عبد اللطيف بادنجكي** الذي كان واحداً من التجار الذين يعتبرون أنه من الحرام المتاجرة بقوت الشعب أو احتكار السلع الضرورية، خصوصاً الغذائية منها. وكان هؤلاء يساندون بصمت أي تاجر يتعرض للإفلاس ويسارعون لدعمه بالبضائع. وأضاف: "أما حالياً فرجال الأعمال لا يريدون في الغالب غير الربح ولو بشكل غير طبيعي وغير عقلاني وغير إنساني. وبحزن بادٍ، أوضح الحاج **أديب** أنه يعتبر نفسه الآن غريباً عن وسط رجال الأعمال هذا، خصوصاً وأنه لا يزال متمسكاً بما تلقاه من جدّه ووالده من مبادئ وقيم تشدد على ضرورة التمسك في المهنة بالإخلاص وحسن التعامل والصدق".

وبصراحة تتسم بالجرأة، بيّن الحاج **أديب بادنجكي** أن سبب اعتكافه تحمّل مسؤولياته في غرفة تجارة حلب يعود إلى أنه تلمّس أن دوره لم يعد مهماً في الغرفة، وقد قرر مغادرة مسؤولياته فيها لأنه مقتنع أن رجل الأعمال الذي لا يتقن لغة أجنبية ولا يتعامل مع الحاسوب عليه أن يترك المسؤولية لغيره من القادرين. وأضاف إن هذه القاعدة يجب أن تطبّق على مؤسسات القطاع العام أيضاً. ■

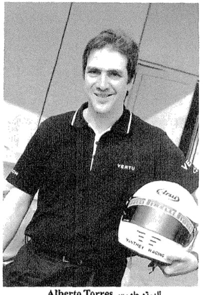
Vertu:
"كلام من ذهب والماس"

ألبرتو طورس: هواتف نقّالة فاخرة كالمجوهرات والساعات

ميلانو- خالد زحلان

تنفرد شركة Vertu المنبثقة عن شركة Nokia العالمية بتوفير هواتف خليوية فاخرة، ومصّنعة يدوياً، في سوق لم يسبق لأي شركة أخرى أن طرقت أبوابها من قبل. الجودة والفخامة هما العنوان الأبرز لهذه الهواتف بإصداراتها السابقة Ascent Signature. وتأتي الإصدارات الستة الجديدة والمحدودة (Legends Racetrack) لتكمل مسيرة Vertu، وتؤكد على عزمها في أن تطال شريحة أكبر من الزبائن الراقية التي ترغب باقتناء الهواتف المميّزة تماماً، كما ترغب باقتناء الساعات والمجوهرات الثمينة.

"الاقتصاد والأعمال" التقت رئيس شركة Vertu البرتو طورس Alberto Torres وناقشت معه أهداف وتطلعات الشركة وخططها التوسعية في منطقة الشرق الأوسط. في ما يلي نص المقابلة:



البرتو طورس Alberto Torres

■ **كلمة Vertu تعني الفضيلة. ما هو المغزى من اختيار هذا الاسم وكيف تقيّمون علاقتكم بالشركة الأم Nokia؟**

□ عندما أطلقنا Vertu في العام 1995 كانت الهواتف النقّالة جديدة على السوق ومتوفّرة بأحجام كبيرة قياساً بما هي عليه اليوم. في تلك الحقبة، تنبأت Nokia بسوق واعدة وانتشار سريع لهذه الأجهزة، في حين تنبأ مصممو Vertu بأنّ ذلك سيخلق بدوره سوقاً أخرى خاصة بالهواتف الخليوية الفخمة. إذاً فكرة دمج الفخامة بالهواتف النقّالة تعود إلى أكثر من 10 سنوات.

عندما بدأنا البحث عن اسم، كان هدفنا الأول أن يوحي بميزات هذه الماركة، فجاء اسم Vertu الذي يعني في الأساس الشيء "الأصلي والحقيقي"، وهذا فعلاً ما نسعى إليه. فإذا أخذت هواتف Vertu الذهبية على سبيل المثال، ستجد أنها ليست مجرد قطعة مطلية بالذهب، إنما مشغولة بالكامل، في مقّرنا الرئيسي في المملكة المتحدة، من الذهب الخالص الحائز على شهادة الأصل من مجلس الذهب العالمي في سويسرا؛ ثم إنّ كافة مكوّنات هذا الهاتف هي من الذهب، بما في ذلك مفاتيح الأحرف والأرقام، وحتى البراغي الخلفية!

في ما يتعلق بعلاقتنا مع Nokia، فإنّ هذه الأخيرة أدركت وبسرعة، أنه في حال رغبَت بتوفير هواتف فخمة، يجب أن يكون هناك ماركة مسجلة ومستقلة تماماً عن الشركة الأم: شركة لها اسمها، منتجاتها، مصمموها، خططها التسويقية، وشبكة موزّعين خاصة بها، بما يتماشى ومستوى

■■

هاتف مرصّع بـ 700 حبة الماس

■■

نمو قياسي لمبيعاتنا في الأسواق العربية

■■

أجهزتها الراقية. وهكذا كان، مع احتفاظنا بأولوية الحصول على أفضل التقنيات الحديثة التي توفّرها Nokia كشركة رائدة في مجال الإتصالات الخليوية.

■ **هل تعتبرون أنّ Nokia فخورة اليوم بإطلاق شركة Vertu قبل أكثر من 10 سنوات؟**

□ طبعاً، فهو كان استثماراً طويل الأمد، بدأنا بقطف ثماره لأنّ هذه السوق تشهد اليوم نمواً مذهلاً، ونتوقع أن تمثّل Vertu جزءاً مهماً من مداخيل الشركة الأم في المستقبل غير البعيد.

■ **تقارنون هواتف Vertu بالساعات الفخمة والثمينة. ما جديّة هذه المقارنة؟**

□ إذا أخذت الساعات أو الأقلام أو الحقائب اليدوية الفاخرة تجد أنها لا تمثل أكثر من 1 إلى 2 في المئة من إجمالي السوق، في حين أنها تستحوذ على 30 إلى 40 في المئة من عائداته! حجم سوق الساعات يفوق اليوم الـ 7 مليارات يورو سنوياً، في حين يتعدى سوق الهواتف النقّالة 5 أضعاف هذا الرقم. وإذا حققنا نسبة 1 إلى 2 في المئة من هذه السوق يمكن أن نُصبح صناعة تُحسب لها كل الحسابات. قد تقول أنّ ذلك هو مجرد ضرب من الخيال، وإن نكن على يقين أنه لن يتحقق بين ليلة وضحاها، نعتقد أنه هدف يمكن الوصول إليه يوماً ما، عندها لن تكون هذه الصناعة حكراً على Vertu حيث سيكون لنا حتماً منافسون آخرون؛ فنحن نرحّب بهذه المنافسة لأنه كلما علت أصوات المروّجين للهواتف الفخمة، كلما صبّ ذلك في مصلحتنا.

■ **من أين تتوقعون أن تأتي هذه المنافسة؟**

□ قد تأتي إما من بيوت الساعات الثمينة أو من كبار مصنعي الهواتف النقّالة. في الحالتين يقتضي على الأولى تطوير التقنية المطلوبة، وعلى الثانية ابتكار الفخامة المرجوة. نعلم، على أية حال، أنّ هناك شركات من الفئتين تدرس جدياً إمكانية دخول هذه السوق لكننا لا نعلم متى سيتم ذلك.

■ **أعلنت Vertu مؤخراً عن 6 نماذج جديدة تحمل أسماء حلبات سباق سيارات عالمية لها تاريخها العريق في هذا المجال. متى تتوقعون استنفاذ هذه الكمية المحدودة جداً من هذه الهواتف؟**

□ نطلق اليوم نموذجين فقط من هذه المجموعة، على أن نطلق نموذجين آخرين في النصف الثاني من العام الحالي، والباقي مطلع العام المقبل. وعليه سيكون لنا 6 آلاف وحدة من هذه المجموعة الكاملة، إنما على

مدى الـ 18 شهراً المقبلة.

نتوقع بيع أول ألفي وحدة في فترة قصيرة، ذلك أنّ عدداً من عملائنا السابقين أبدوا رغبتهم بالحصول عليها وذلك قبل أن يتسنى لهم فرصة التعرّف على شكلها وميزاتها؛ كما أنّ العديد من موزّعينا بدأوا الحصول على طلبيات لهذه المجموعة الجديدة.

■ **بدأت Vertu إضافة الذهب الخالص على بعض موديلات الـSignature أو ترصيعها بـ700 حبة الماس. لمن كل هذه الفخامة؟**

□ أولاً، أود أن أؤكد أننا لا نطمح أن يزيد معدل هذه الهواتف عن المئة وحدة سنوياً، ليس لأنه لا يوجد طلب كاف عليها، إنما كي نحافظ على نسبة معينة لتبقى هذه الهواتف حصرية على النخبة.

تشد هذه الهواتف أهل الفن وكبار الأثرياء في العالم على وجه الخصوص، مثال لاعب الكرة البريطاني بيكهام (Beckham)، المستثمر العالمي دونالد ترامب (Donald Trump)، والممثلة الشهيرة غنيث بالترو (Gueneth Baltro). عادة لا نفصح عن أسماء عملائنا إنما صدر لهؤلاء المشاهير صور في وسائل إعلامية مختلفة مع أجهزتهم من Vertu!

■ **ماذا عن الشرق الأوسط، أهميته وخطط توسّعكم المستقبلية فيه؟**

الدول العربية هي أسرع المناطق نمواً لماركتنا اليوم، وستفوق نسبة مبيعاتنا فيها نسبة مبيعاتنا الدولية التي تضاعفت هذا العام. لم يمض أكثر من سنتين على دخولنا إلى هذه السوق، وبعد أن قمنا بتوفير نسخة عربية لمنتجاتنا العام الماضي ازدادت مبيعاتنا بشكل كبير.

يوجد لدينا اليوم 15 نقطة بيع في المنطقة (لبنان، الإمارات، قطر والبحرين)؛ كما افتتحنا مؤخراً نقاط بيع جديدة في كل من السعودية (الرياض وجدّه) والكويت، إضافة إلى 4 محلات خاصة بنا في بيروت والبحرين ودبي. ونعتزم افتتاح المزيد من هذه المحال هذا العام وزيادة نقاط البيع الأخرى ضمن بيوت المجوهرات والساعات الفاخرة في المنطقة.

■ **تعتبر سرقة أو ضياع الهواتف النقّالة آفة عالمية اليوم. هل توفّر Vertu أي بوليصة تأمين في كلتي الحالتين؟**

نتصح عملاءنا بتسجيل هاتفهم مع شركة تأمينهم العادية، تماماً كما يفعلون عندما يتعلق الأمر بمجوهراتهم أو موجوداتهم القيّمة. ونحن نفكر بإمكانية توفير هذه الخدمة مباشرة في المستقبل، إلاّ أنّ الحل الأول يبقى الأفضل والأوفر لهم. في مطلق الأحوال، نلاحظ أن زبائننا نادراً ما يفقدون أجهزتهم. ربما لأنها تعني الكثير لهم فيحاولون المحافظة عليها قدر الإمكان.

■ **في معظم الأحيان، لا توفّر أجهزة Vertu تقنية الـBluetooth أو تقنيات أخرى كالتي نجدها في الهواتف الجوّالة العادية، مثال الكاميرا أو الموسيقى. هل من تفسير لذلك؟**

□ عندما يتعلق الأمر بالتقنية، يتطلع عملاؤنا إلى أجهزة سهلة الاستخدام وليس بالضرورة إلى الكماليات الأخرى التي ذكرتها.

ثانياً، نحن مع إضافة مثل هذه المزايا، إنما فقط حينما تصبح هذه التقنيات ناضجة تماماً. ففي حال أردنا تزويد أجهزتنا بكاميرا مثلاً، يجب أن نعتّز بمثل هذه الخدمة، في حين أنّ الكاميرات الحالية لا تفي بالمستوى الذي نصبو إليه.

■ **توفّر Vertu ما يُسمى "خدمة الـConcierge". هل من تفاصيل إضافية عنها؟**

□ هذه الخدمة متوفّرة عالمياً على مدى 24 ساعة وبلغات متعددة منها الإنكليزية، الفرنسية، الإيطالية، الروسية والصينية، إضافة إلى لغات أخرى سنوفّرها لاحقاً.

معظم طلبات الزبائن تصب حول الخدمات التقليدية من حجوزات مطاعم وفنادق وطيران، أو أي طلب آخر يمكن للـConcierge تلبيته. الإتصال يكون على حساب العميل ونعمل جهدنا على الرد بسرعة على أي طلب يردنا.

يستخدم هذه الخدمة بصورة مكثفة نحو 10 في المئة فقط من عملائنا؛ أما الغالبية الساحقة فتستعين بها عند الضرورة، خصوصاً أنّ لدى معظمهم معاونين ومساعدين يؤمنون لهم مثل هذه الاحتياجات.

وهذه الخدمة هي مجانية في السنة الأولى، بعدها نطبّق تعريفة بحدود الألف جنيه إسترليني سنوياً.

■ **أخيراً، ماذا عن أسعار أجهزة Vertu؟**

□ أسعارنا تبدأ من 4 آلاف يورو كحد أدنى (لمجموعة Ascent العادية) وتصل إلى 70 ألفاً للجهاز. وفي حين نفكر جدياً بتوفير أجهزة أرخص بقليل من السعر الأولي لشريحة أوسع من المستخدمين، نفكر أيضاً بإصدار موديلات أكثر تميّزاً وبأسعار تتعدى الـ70 ألف يورو! ■

مجموعة هواتف Racetrack Legends



جهاز Ascent Monza

أطلقت Vertu مؤخراً مجموعة هواتف Racetrack Legends تيمناً بستة ميادين سباق عالمية لها تاريخها الحافل في سباق السيارات.

ستتوفّر هذه المجموعة المحدودة (ألف وحدة فقط لكل ميدان) على دفعات وعلى مدى 18 شهراً.

أول نموذجان تمّ طرحهما في السوق هما Ascent Monza المصنّع يدوياً بالجلد الأحمر تيمناً بسيارات Ferrari الإيطالية؛ و Ascent Silverstone بالجلد الأخضر، اللون التقليدي لموطن السباقات البريطانية.

يحمل كل من هذه الهواتف رقماً خاصاً (من 1 إلى 1000) واسم الميدان الذي يمثّله، كلاهما محفورين بأشعة الليزر على الجهة الخلفيّة من الجهاز.

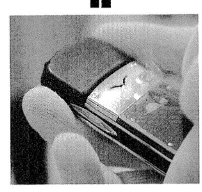
■■

أسعار تتراوح بين 4 آلاف و70 ألف يورو

■■

خدمة Concierge حول العالم على مدار الساعة

■■



هاتف من الذهب الخالص

رئيس منظمة القيادات الشابة سعيد المنتفق: نشر ثقافة النجاح

بيروت - مايا ريدان

للمرة الأولى يجتمع الشباب العرب قياديّون ومهنيّون ورجال أعمال في منظمة غير حكومية، تحتضن الكفاءات العربية على مستوى المنطقة تحت اسم منظمة القيادات العربية الشابة. وعلى الرغم من حداثة تأسيسها، فإنّ أهدافها وطموحات القائمين عليها كبيرة. و"التحدّيات ليست سهلة" كما يقول رئيس منظمة القيادات العربية الشابة سعيد المنتفق على هامش افتتاح فرع لبنان للمنظمة، متحدّثاً عن ستراتيجية عملها وفي أولوياتها: دعم "المستثمر الصغير".



"عيبنا في العالم العربي أننا لا نحب النجاح ولا ندعمه وإنما تستهوينا المشاكل والأمور السلبية. وبالتالي مهمتنا الرئيسية هي نشر الروح الإيجابية وخلق قصص نجاح". بهذه العبارة يلخص **المنتفق** الأهداف التي تسعى منظمة القيادات العربية الشابة لتحقيقها، وهي "من أكبر التحدّيات" التي تنتظرها.

وفي هذا الإطار يشير **المنتفق** إلى أنّ المنظمة مدركة للصعوبات التي قد تواجهها في بعض البلدان، وبالتالي رسمت ستراتيجية عمل تقوم على تفعيل دور المنظمات غير الحكومية التي بإمكانها أن تشكّل "وسيلة ضغط" على حكومات هذه البلدان لاتخاذ قرارات معيّنة. وفي المقابل ستلجأ المنظمة إلى تكثيف نشاطها في البلدان التي تحظى فيها بدعم الحكومات بما يشكّل أساساً تتوسّع منه إلى الدول الأخرى. "على سبيل المثال، إنّ الراعي الرسمي لمنظمة القيادات العربية الشابة هو الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم**، نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي، الذي كان أوّل من كوّن هذه الرؤية ودعمها واستمر في متابعتها. ولاقينا دعم كل من العاهل الأردني والمغربي وولي عهد مملكة البحرين، بالإضافة إلى رئيس مجلس الوزراء اللبناني ووزير المالية، وبالتالي عملنا في هذه المدن سيكون أسهل من بقية الدول العربية".

الأولوية للمستثمر الصغير

وصف **المنتفق** مناسبة إطلاق فرع لبنان في منظمة القيادات العربية الشابة بـ"التاريخية"، "نتمنى في الأيام والأشهر والسنوات المقبلة أن يتذكر الشباب العربي بداية هذه الرحلة في لبنان. وأنا واثق من أنّ فرع لبنان في منظمة القيادات العربيّة الشابة بقيادته وأعضاء مجلس الإدارة سوف يتمكّن من تخطّي التحدّيات الموجودة ومن أن يُحدث فرقاً ولو بسيطاً للشباب العربي اللبناني".

ستراتيجية التركيز على عمل محدّد وإنجازه

ويوضح **المنتفق** أنّ فكرة منظمة القيادات العربية الشابة بدأت قبل سنتين وانطلقت من حقيقة أنه لا يوجد في العالم العربي منظمة أو مؤسسة أو ناد يجمع فقط الشباب العربي الذي بات اليوم قائداً في مجال الأعمال والمجتمع والفن والرياضة وغيرها من القطاعات. مضيفاً أنّ أولوية العمل بالنسبة للمنظمة سوف تركّز على خلق بيئة عمل للمستثمر الصغير. ذلك أنّ نسبة النمو السكاني في العالم العربي تعدّ الأعلى في العالم، الأمر الذي يفرض المزيد من الضغوط على المنطقة حيث تبلغ نسبة البطالة ممن تتراوح أعمارهم بين 15 و24 عاماً نحو 15 في المئة. وأشار **المنتفق** إلى أنه وبحسب دراسات البنك الدولي، من المتوقّع أن تصل نسبة البطالة بين الشباب العرب إلى 25 في المئة العام 2013 في حال لم تتحسّن المؤشرات الاقتصادية، وسوف تحتاج المنطقة إلى معدل نمو اقتصادي بنسبة 6,5 في المئة سنوياً لمواجهة النمو السكاني.

ويعتبر **المنتفق** أنّ دعم قطاعات الشباب

في المنطقة يمثّل شرطاً أساسياً لتعزيز عمليات التنمية الإقليمية، "وبالتالي مهمتنا خلق هذه البيئة ليس فقط بالكلام وإنما عبر خلق محافظ استثمارية وفقاً للمثل القائل Money Talks". ولفت إلى مبادرات قامت بها المنظمة في هذا الإطار حيث تمكّنت من خلق محفظة بـ 70 مليون دولار للاستثمار في مشاريع تعود للشباب العرب، كما أطلقت مسابقة تخوّل الفائز أن يحصل على مبلغ بقيمة مليون دولار. "كذلك نركز بشكل كبير على خلق فرص تعليمية في الخارج وفي المنطقة العربية، خصوصاً في مجال التعليم العالي لأننا نعتبر أنه إذا لم يكن لدى الشباب العربي خلال السنوات الخمس المقبلة مهارات ودراسات وتقنيّات محدّدة في التعليم العالي لن يكون بإمكانهم أن يدخلوا في بيئة العمل العالمية".

البساطة والتركيز

ويسعى **المنتفق** من خلال ترؤسه لمنظمة القيادات العربية الشابة إلى خدمة أهداف المنظمة بالاستناد إلى مبادئ ستراتيجية تقوم على البساطة والتركيز على عمل معيّن بهدف إنجازه، "لأننا إذا وسّعنا نطاق عملنا في وقت واحد سوف نفشل، خصوصاً وأنّ لديّ سنتين فقط لأنجز مع مجلس الإدارة ما نصبو إليه، ذلك أنّ قوانين المنظمة تنصّ على أنّ رئيس مجلس الإدارة يجب أن يتنحى عن منصبه خلال سنتين".

ولتحقيق ذلك أوضح **المنتفق** أنّ ستراتيجية عمل المنظمة سوف تنطلق من التركيز كاملاً على 5 فروع في العالم العربي، "وهذا لا يعني أننا سوف نتجاهل الباقي، لكنّنا سنعمل على جعل هذه الفروع الخمسة نماذج أو معايير تحتذي بها الفروع اللاحقة"؛ وأضاف أنّ ذلك سوف يشمل الاتفاق على 5 مبادرات بحيث تخصّص مبادرة واحدة لكل فرع، "ويقوم الأخير بدراستها وتوفير الدعم لها وتطوير مقاييس نجاحها. وبعد تحقيق ذلك نقوم بتعميم هذه المبادرات على جميع فروع المنظّمة".

ويأمل **المنتفق** بأن تصل المنظمة إلى مرحلة تجمع فيها ألف قائد عربي من جميع البلدان العربية، مهمتهم الرئيسية العطاء بهدف تحقيق الأهداف المنشودة ومن أجل خلق شخصيات عربية تشكّل نماذج يحتذي بها الشباب العربي.

وختم آملاً أن يشكل موعد المنتدى الثاني لمنظمة القيادات العربية الشابة في الأردن محطة أساسية للتفاعل والمشاركة وتبادل الستراتيجيات والخطط المستقبلية. ■

افتتاح فرع لبنان لمنظمة القيادات العربية الشابة



من اليمين: مروان خير الدين، سعيد المنتفق و د. جهاد أزعور

افتتح رئيس الحكومة اللبنانية **فؤاد السنيورة** ممثلاً بوزير المال **د. جهاد أزعور**، فرع لبنان لمنظمة القيادات العربية الشابة بحضور رئيس المنظمة **سعيد المنتفق** وعدد من الشخصيات من القيادات العربية الشابة من لبنان ومختلف أنحاء المنطقة العربية. وأشار **د. أزعور** إلى أنّ أهمية المبادرة المتمثلة بالقيادات العربية الشابة، حيث المنطقة العربية بحاجة إلى رؤية وروح جديدتين، ودور أكبر للشباب بما يمكنّهم من الانطلاق لصناعة عالم عربي جديد مبني على القيم الأساسية التي اشتهر بها العالم العربي كالشجاعة والكرم والتعاطي الودّي بين العرب. وأشار **د. أزعور** إلى التحدّيات التي يواجهها العالم العربي سواء في منطقة الخليج أو في المناطق العربية الأخرى، "مهمتنا أن نحوّل التحدّيات إلى إنجازات وتحقيق اختراقات، ولهذا السبب وجودنا معاً كقيادات عربية شابة ووجودكم في بيروت أمر مهم لأنه يعطينا في لبنان روحاً وإيماناً جديدين ويشعرنا أننا جزء من منطقة واحدة".

بدوره، تحدّث رئيس منظمة القيادات العربية الشابة **سعيد المنتفق** عن ظروف إطلاق المنظمة والأسباب التي دفعت مجموعة من الشباب العرب للعمل على تأسيسها والتي تستهدف تعزيز دور الشباب من مختلف أنحاء المنطقة العربية، والمساهمة بشكل فعّال في عمليات التنمية والتطوّر على المستوى الإقليمي.

أما رئيس فرع لبنان في المنظمة **مروان خير الدين**، فدعا إلى تعزيز إمكانيات الشباب العربي ودعم طاقاته كخطوة أساسية ضمن مسيرة المنطقة للتطوير والازدهار. وأكدّ أنّ الهدف الأساسي لمنظمة القيادات العربية الشابة في لبنان هو أن تنظّم وتفعّل البيئة اللازمة لتطوير ونمو قيادات المستقبل؛ ولفت إلى أنّ الأعمال التأسيسية لفرع لبنان في المنظمة سوف تبدأ بتأسيس الفرع وفق القوانين اللبنانية المرعية الإجراء ومن ثم استقطاب أكبر عدد ممكن من القيادات اللبنانية الشابة إلى المنظمة وتشجيع الشباب اللبناني على تأسيس شركات وحثّهم على الاستفادة من المنح التعليمية والبرامج التدريبية المتاحة عبرها، وتحفيز المشاريع الشبابية وتفعيل دور المنظمة في لبنان عبر المشاركة الفاعلة في المؤتمرات والندوات المحليّة والدولية.

يُذكر أن منظمة القيادات العربية الشابة تأسست في العام 2004، وتضّم في عضويتها نخبة من الشباب العربي من أصحاب المسؤوليات في مختلف القطاعات على أن يكونوا رؤساء شركات خاصة ومن مؤسسات المجتمع المدني وشخصيات عامة وأكاديميين. ■

توزيع جوائز

تمّ خلال افتتاح فرع لبنان توزيع جوائز تقديرية على الأعضاء الجدد. ويضم فرع لبنان في عضويته كلاً من المدير العام لبنك الموارد مروان خير الدين (رئيساً)، والمدير العام لـ "أمنية القابضة" نادر الحريري، مساعد المدير العام لبنك عوده سرادار توفيق عواد، والعضو المنتدب لشركة ترانسمد فؤاد السعيد، ونائب الرئيس لشركة تنمية ريما فريجي، ود. في الجامعة الأميركية في بيروت صلاح صادق، والإعلامية في قناة المستقبل ديانا مقلّد، والمدير العام لـ Virgin Mega Stores والمدير المسؤول في مجلة الاقتصاد والأعمال إميل خوري، والرئيس والمدير العام لشركة SOGECAP Liban نيكولا صحناوي.

الغرف العربية الأجنبية المشتركة: أزمة دور وهوية

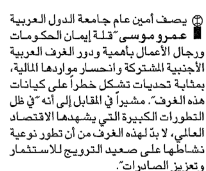


عمرو موسى

الرياض – سليم بو دياب

الغرف العربية الأجنبية المشتركة محكومة بالتكيّف مع التطورات المتسارعة في آليات التجارة الدولية وازدياد أهمية التجارة بالخدمات، والعمل على ايجاد مصادر تمويل بديلة، وابتكار نشاطات جديدة منها، وعدم النجاح في ذلك يهدد بانتفاء دور هذه الغرف.

يصف أمين عام جامعة الدول العربية **عمرو موسى** "قلة إيمان الحكومات ورجال الأعمال بأهمية ودور الغرف العربية الأجنبية المشتركة وانحسار مواردها المالية، بمثابة تحديات تشكل خطراً على كيانات هذه الغرف". مشيراً في المقابل إلى أنه "في ظل التطورات الكبيرة التي يشهدها الاقتصاد العالمي، لا بدّ لهذه الغرف من أن تطور نوعية نشاطها على صعيد الترويج للاستثمار وتعزيز الصادرات".



ويطالب **موسى** الغرف التجارية المشتركة برفع طلب رسمي إلى جامعة الدول العربية يتضمن أبرز التحديات التي تواجهها والحلول المقترحة لمعالجتها. "وسأقوم بعرض كافة الأوضاع التي تعيشها الغرف المشتركة على المجلس الاقتصادي والاجتماعي التابع لجامعة الدول العربية". مشيراً إلى أن المجلس بات اكثر قدرة وفعالية في متابعة السياسات الاقتصادية والاجتماعية والتنموية، كما باتت له سلطة تشريعية كبيرة على كافة المنظمات ذات الصلة ضمن الجامعة".

اقتراح **موسى** لاقى تأييداً من رئيس مجلس الاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة العربية **عدنان القصار**، ويقول: "أمامنا عمل كبير وشاق، والغرف مطالبة بخلق أنشطة جديدة تساهم في تمويلها، وخياراتها بذلك محدودة". ويضيف: "الغرف التي عملت وجاهدت تفتقد إلى دور حقيقي لها، وتشهد تدخلات في أمورها من مجلس السفراء العرب، ما يحول دون تمكّنها من امتلاك احتياطات مالية". ويتابع **القصار** "هذه مشكلة عانينا منها في الفترة الماضية ويجب وضع حدّ لها".

تغيير الدور والرؤية

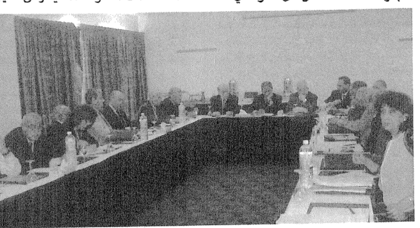
"مشكلة الغرف"، يقول نائب رئيس الغرفة العربية الايطالية **عبد الرؤوف أبو زنادة**، "تكمن في أنها غير معترف بها كغرف. هناك من يسميها شركة ومن يسميها هيئة. ليس هناك مصطلح واحد تعمل هذه الغرف في ظلّه". ويقول: "اذا كان وجود هذه الغرف من دون معنى، يستطيع المجلس الاقتصادي الاجتماعي في جامعة الدول العربية، الذي أسس هذه الغرف، أن يلغيها".

والمشكلة، كما يراها الأمين العام والرئيس التنفيذي لغرفة التجارة العربية البريطانية **د.محمد الصمادي**، تتعدى المصطلحات لتطاول "دور الغرف ورؤيتها وأدوات عملها"، ويعزو السبب إلى التغير الحاصل في الاقتصاد العالمي، "ففيما كان دور الغرف التجارية العربية الأجنبية المشتركة يقتصر على تجارة السلع، باتت تجارة الخدمات تشكل الآن نحو 37 في المئة من الاقتصاد العالمي". وإزاء هذا التحول يدعو **الصمادي** إلى "تغيير شامل في منظومة هذه الغرف ورؤيتها ودورها وأدوات عملها حتى لا تخسر دورها".

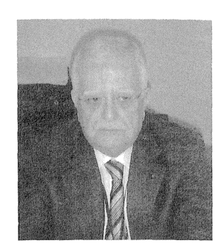
لكن الأمين العام لغرفة التجارة العربية النمساوية **د.عبد الفتاح محمد بحرية** يعتبر "أن تجارة الخدمات من اختصاص مؤسسات وجهات متخصصة، وليست المجال الأساسي لنشاط الغرف، الذي يتمحور أساساً حول تشجيع الاستثمارات والتبادل التجاري والعمل السياحي".

تكون أو لا تكون

وما يطالب به **الصمادي** يشدد عليه نائب رئيس مجلس إدارة غرفة تجارة وصناعة اللاذقية، عضو مجلس إدارة اتحاد غرف التجارة السورية **فاروق ديب جود**، الذي يرى "أن مشاكل أخرى باتت تواجه الغرف العربية الأجنبية المشتركة في ظل الاقتصادات المفتوحة، ما يفرض عليها



إجتماع الغرف العربية الأجنبية المشتركة



عدنان القصار



عبد الرؤوف أبو زنادة



د. محمد الصمادي

الإنتقال من مهمة تصديق المعاملات والترجمة إلى مهمة أخرى هي الإحصاء والترويج وتفعيل العلاقات بين الدول العربية والأجنبية وجذب رجال الأعمال من الدول الأجنبية إلى الأسواق العربية". وإلى ذلك، يرى **جود** "أن الدول العربية باتت لديها منتجات زراعية وصناعية يمكن أن تتوافر لها أسواق لدى الدول الأجنبية".



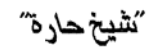
د. صالح بكر الطيار



دافيد حمود

ويضيف: "أما قطاع الخدمات العربي، الذي سيتم تحريره، فيخلق بدوره مهمة جديدة أمام الغرف المشتركة، هي الانتقال من مهمة الترويج للسلع إلى مهمة الترويج للخدمات".

ويعتبر **جود** أن "انتفاء التصديق على المعاملات بسبب الاتفاقيات الثنائية وتحرير التجارة على مستويات عدة، سيخفض موارد الغرف المشتركة، و"هذه الموارد" لا بدّ من إيجاد بديل لها كي تتمكن الغرف من الاستمرار". ويرى "أن الغرف المشتركة أمام تحديات وجودية يجب معرفة كيفية التعامل معها، ويجب أن تزال الصعوبات المحلية والوطنية بالكامل كي تكون الغرف أكثر استعداداً للمرحلة المقبلة وأكثر تفاعلاً مع الأحداث".



"شيخ حارة"

التحديات التي تحدّث عنها **فاروق ديب جود** يؤكدها الأمين العام للغرفة التجارية العربية الفرنسية **د. صالح بكر الطيار** ويقول "إنها تحديات صحيحة، طالما يرى البعض الغرف المشتركة بمثابة "شيخ حارة"، يقتصر دورها على التصديق على المستندات التجارية، الذي يتنافى مع الدور الحقيقي الذي أسست هذه الغرف من أجله". ويرى **الطيار** "أن التصديق سينتهي يوماً، وفي القريب العاجل. فمن بين 22 دولة عربية، هناك 8 دول فقط ما زالت تشترط تصديق المعاملات". وفي مشكلة الموارد، **يقول الطيار** "إن استقطاب المنتسبين إلى الغرف مصدر مهم من المصادر التمويلية البديلة. فالشركات العربية التي تتعامل مع شركات فرنسية يجب أن تكون عضواً في الغرفة. وكذلك الأمر مع الشركات الفرنسية العاملة في المنطقة العربية". ويوضح "أن هذه الاشتراكات تشكل للغرفة التجارية العربية الفرنسية قاعدة معلومات مهمة، وكذلك مصادر دخل جيدة". ويشير إلى أن عدد المشتركين في الغرفة "ارتفع من 27 إلى نحو 272 منتسباً. وهذا أمر مهم، يؤكد أن على الغرف أن تأخذ المبادرة، لا أن تعتمد فقط على الدول".

■■

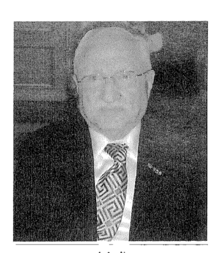
هل يكون للغرف دور في الترويج التجاري والاستثماري

■■

ويؤكد الأمر نفسه الرئيس التنفيذي لغرفة التجارة العربية الأميركية **دافيد حمود** فيشير إلى أن مداخيل الغرفة من انتساب الأعضاء الجدد بلغت نحو 100 ألف دولار، ويقول "نحن في الغرفة نعول كثيراً على رسوم الانتساب كمصدر للتمويل". ويوضح أن نشاط الغرفة العربية الأميركية يركز على "تنظيم لقاءات لوزراء عرب مع رجال أعمال أميركيين، وكذلك تنظم الغرفة زيارات لرجال الأعمال الأميركيين إلى البلدان العربية، وتستقبل بعثات لرجال الأعمال العرب في الولايات المتحدة الأميركية، وقد بلغ عددها العام الماضي نحو 30 بعثة".

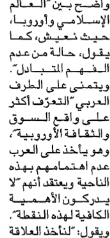
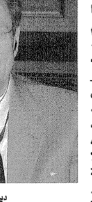
إشكالية الثقافة

وإلى ذلك، يبرز العامل الثقافي ومتطلبات فهم الطرف الآخر كإحدى أبرز الإشكاليات التي تواجه عمل الغرف المشتركة. ويعتبر عضو مجلس إدارة غرفة التجارة والصناعة العربية الألمانية **ديترش فونبرغ** أن العامل


صائب نحاس

د. عبد الفتاح محمد بحرية

فاروق ديب جود



ديترش فونبرغ

ميشيل عبده الحلبي

الثقافي يبرز بشكل واضح بين "العالم الإسلامي وأوروبا، حيث نعيش، كما يقول، حالة من عدم الفهم المتبادل". ويتمنى على الطرف العربي "التعرّف أكثر على واقع السوق والثقافة الأوروبية"، وهو يأخذ على العرب عدم اهتمامهم بهذه الناحية ويعتقد أنهم "لا يدركون الأهمية الكافية لهذه النقطة". ويقول: "لنأخذ العلاقة الألمانية السعودية على سبيل المثال، هناك نحو 25 ألف أميركي يعيشون في السعودية ونحو 40 ألف بريطاني، فيما لا يوجد إلا نحو 1000 ألماني". ويرى أن ذلك يشكل "مؤشراً مهماً على النقص الكبير في التواصل والتعرّف على الطرف الآخر". ويؤكد أن هذه "أمور حيوية للأعمال التجارية بين ألمانيا وشركائها العرب".

ولا يعفي **فونبرغ** رجال الأعمال الأوروبيين من المسؤولية، فبعضهم، كما يقول، "لا يأخذ في الاعتبار خصوصية بعض الأسواق العربية، المختلفة عن نظيرتها الأوروبية، من حيث أهمية العلاقات الشخصية في التأسيس للأعمال التجارية، على عكس ما هو الأمر في الاقتصاديات الأوروبية".

ويختتم **فونبرغ** بالإشارة إلى أنه من غير المستحسن تحميل الغرف المشتركة أكثر مما تحتمل، إذ لا بدّ من "دعم هيئات المجتمع المدني والمنظمات الحكومية والهيئات الإقليمية" لنشاط الغرف.

...والإعلام

ويطرح الأمين العام ومدير التجارة الخارجية في غرفة التجارة العربية البرازيلية **ميشيل عبده الحلبي** مشكلة أخرى لا تقل أهمية وهي "غياب العرب وبشكل شبه كلي إعلامياً في أميركا الجنوبية". ويقول إنه "العائق الأبرز"، إلى جانب عوائق أخرى منها "عدم وجود خطوط جوية مباشرة بين المنطقة العربية والبرازيل"، إضافة إلى "مشكلة اللغة التي تخفف منها التقنية الحديثة".

عن عائق الإعلام، يشير **الحلبي** إلى التشويه الذي يطاول "صورة المنطقة العربية في أميركا الجنوبية". ويقول إن أميركا الجنوبية "تستقي أخبار المنطقة العربية من الصحف الأميركية والأوروبية وغيرها من مصادر المعلومات، وهذه المصادر تقدم صورة سيئة غير دقيقة وغير واضحة عن المنطقة العربية، وذلك بمزجها بين ما هو ديني وتجاري واقتصادي. لذلك فإن صورتنا كعرب ليست بالأمر الذي نتمناه، وكذلك معرفة المنطقة العربية للبرازيل، تقتصر على كرة القدم والقهوة والجرائم وغيرها، فيما الأمر مختلف عن ذلك كثيراً".

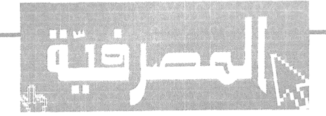
ويضيف **الحلبي**: "إن غرفة التجارة العربية البرازيلية، في محاولةٍ منها للتخفيف من حدة الغياب الإعلامي، عمدت إلى إطلاق موقع على شبكة الانترنت مختص بتقديم الصورة الحقيقية عن المنطقة العربية". وتوقع أن يتم "في الأشهر القليلة المقبلة إطلاق موقع مماثل باللغة العربية".

وعلى الرغم من هذه المعوقات، قدمت العلاقات التجارية العربية البرازيلية نموذجاً جيداً عن أهمية الدور الذي يمكن أن تلعبه الغرف المشتركة. فقد ارتفع حجم التبادل التجاري من نحو 8 مليارات دولار في العام 2004، إلى نحو 10,2 مليارات العام 2005، علماً أن البرازيل تعتبر أبرز شركاء العرب في أميركا الجنوبية، تليها الأرجنتين، ثم فنزويلا وكولومبيا. ويصل حجم الجالية العربية فيها إلى نحو 12 مليون شخص. ■

■■

الموارد المالية إحدى التحديات بعد تقلص دور تصديق المعاملات

■■



رأي

نوع جديد من السندات

صدرت في الأرجنتين أداة مالية جديدة يمكن أن تكون مفيدة بالنسبة لبعض الحكومات العربية التي قد تجد صعوبة في طرح سندات دين جديدة. فقد أضافت الحكومة إلى السندات الجديدة التي أصدرتها مؤخراً لتحلّ مكان سندات سابقة مستحقة، عنصراً جديداً يمكن تسميته بالحق مقابل نمو الناتج المحلي الإجمالي. حيث يتم في البداية توقّع نسبة نمو سنوية حتى تاريخ استحقاق السندات المنوي إصدارها؛ ثم ينظر إلى النمو الفعلي المحقق في كل سنة، فإذا كان أكبر من النمو المتوقع يُمنح المستثمرون نسبة معينة من الفرق بين النمو الفعلي والنمو المقدّر.

عند إصدار هذه السندات، لم يكن يعتقد أنّ هذا الخيار الإضافي سيكون له أية قيمة مستقلة، لكنه تم في نوفمبر الماضي فصل هذا الحق عن السندات بحيث أصبحت تتداول بشكل مستقل عن السندات الأصلية. وقد تضاعف سعرها في أقل من 4 أشهر في ظل تسارع نمو الاقتصاد الأرجنتيني وتحسن آفاقه المستقبلية أيضاً، كما زادت قيمتها في ضوء المستوى المتدني لمعدلات الفوائد مقارنة مع النمو الفعلي ما رفع من القيمة الحالية للتدفّقات النقدية منها.

تمثل هذه السندات منافع لكل من المصدر والمستثمر؛ فبالنسبة للحكومات التي تصدرها، تستفيد من تخفيض معدل الفائدة التي تكون أعلى للسندات التقليدية؛ أما المستثمرون فإنهم يستفيدون من الحق بالفرق الإيجابي الممنوح حين يكون النمو أعلى من المقدر، فيكافأون بذلك عن المخاطر التي يتحمّلونها.

والواقع أنّ هذه الإضافة هي الأولى في سوق السندات الحكومية منذ ظهور سندات "بريدي" في الثمانينات من القرن الماضي، رغم التطورات الكثيرة والمتنوّعة التي شهدتها الأدوات المالية في القطاع الخاص منذ ذلك الحين. ولا شك أنّ نجاح هذه السندات الجديدة سيفتح مجالات واسعة أمام الحكومات ويعزز قدرتها على الاقتراض. كما أنه قد يؤدي إلى نشوء فئة جديدة من الأدوات المالية ذات الإيرادات المتغيرة التي تصبح أقرب إلى الأسهم، حيث ترتبط أسعارها وأرباحها بالتدفّقات النقدية المستقبلية المتوقعة، منها إلى السندات التي تحدد إيراداتها منذ البداية.

خاص ... خاص ... خاص ... خاص ... خاص

"أتش أس بي سي العربية المحدودة" تنطلق رسمياً

تنطلق رسميا أعمال شركة أتش أس بي سي العربية المحدودة، بعد انجازها الإجراءات القانونية المطلوبة لتسجيلها. وسبق أن حاز ساب (البنك السعودي البريطاني) ومجموعة HSBC على موافقة وترخيص هيئة السوق المالية في السعودية، بإنشاء شركة أتش أس بي سي العربية المحدودة، كأول بنك استثماري متخصص في المملكة يعمل بموجب قوانين أسواق المال الجديدة. وبذلك فانه من المتوقع أن تقوم الشركة بتولي إدارة الاكتتاب العام في أسهم مدينة الملك عبدالله الاقتصادية المنتظر حصوله خلال النصف الثاني من هذا العام.

اهتمام مصرفي عربي بشراء مجموعة بنك النيلين السودانية

تستقطب مجموعة بنك النيلين السودانية اهتماماً مصرفياً عربياً لافتاً، بعد إعلان الحكومة السودانية عزمها على بيع البنك باعتباره مؤسسة تابعة للقطاع العام.

وعلى الرغم من الاهتمام المصرفي العائد إلى أكثر من بلد عربي، فإن المصارف اللبنانية هي في طليعة المهتمين، وثمة تنافس بين عدد من هذه المصارف للفوز بهذه الصفقة.

ومن المتوقّع أن تتبلور نتائج هذا الإقبال المصرفي على المصرف السوداني في غضون الشهرين المقبلين، علماً أن مجموعة بنك النيلين تحتل المرتبة الثانية في السودان بعد بنك الخرطوم.

قطر تنتظر ولادة بنك جديد

تستعد مجموعة مختارة من القطريين لتأسيس مصرف جديد في قطر يواكب النهضة الاقتصادية والعمرانية التي تشهدها الدولة حالياً، والتي تعتبر مجرد بداية لنهضة أكبر وأشمل على مدى السنوات المقبلة.

وعُلم أن هذه المجموعة تضم نخبة من رجال الأعمال بينهم بعض القيادات الشابة، وتتميّز هذه النخبة بخبرات متنوعة في مجالات المال والاستثمار والصيرفة والمعلوماتية.

ومن المتوقّع أن يتم قبل نهاية هذا العام استكمال الخطوات التحضيرية والإعلان عن البنك العتيد.

المحتويات

– مصارف لبنان 2006 108
– غسل الأموال في المصارف العربية 110
– رئيس إتحاد بنوك مصر محمد بركات 112
– "أملاك للتمويل تتحوّل إلى مصرف إسلامي 114
– أخبار مصرفية 116

مصارف لبنان 2006: عمليات رسملة نوعية تمهد لدخول البورصة

بيروت - علي زين الدين

لا ينقطع دفق المعلومات عن زيادات جديدة في رساميل المصارف اللبنانية وعن توجهات جديدة لدخول مباشر إلى السوق المالية (إدراج أسهم)، منذ الإعلان، قبل أسابيع، عن زيادات نوعية غير مسبوقة حجماً ودلالات، في مجاميع الأموال الخاصة لمجموعة عوده - سرادار، بنك لبنان والمهجر، وبنك بيبلوس.

والثابت من خلال الخطوات المنفذة أو الخطوات قيد التنفيذ والتحضير، أن خيار الرسملة آخذ في التحوّل سريعاً إلى قرارات ستراتيجية تشمل أغلب المصارف العاملة بهدف زيادة متانة مراكزها المالية من جهة، وخدمة تطلعاتها وتوسّعاتها الداخلية والخارجية من جهة أخرى، إضافة إلى التزام توجيهات لا لبس فيها، من قبل مصرف لبنان لتأمين الإنسجام التدريجي مع المتطلبات الجديدة للجنة بازل والمعايير الرقابية والمحاسبية.

وإذا كان من المبكر تقدير الحجم الكلي للزيادات الترسملية بشقيها (Tier2 + Tier1)، ومدى تأثيرها على رسملة القطاع ومقابلتها مع سائر مؤشرات الميزانية، فإن الوقائع والمعلومات تدفعان إلى ترقب نقلة استثنائية في حجم الأموال الخاصة ستُمهر العام 2006 بختم "عام الرسملة" بامتياز.

ويقع في سياق هذا الترقب ضخ واستقطاب نحو 1200 مليون دولار من قبل المؤسسات الثلاث، مع التقدير المسبق بأنها أكبر ثلاثة مصارف في لبنان. والمعلومات المؤكدة عن خطوات ترسملية نوعية في عدد من البنوك الكبرى والمتوسطة الحجم، وتوجه واقعي لدى سائر المصارف العاملة لزيادة رساميلها ذاتياً و/ أو من خلال شراكات ستراتيجية وتعزيز التوجه لتوسيع قاعدة المساهمين.

وفي احتساب أولي لحاصل هذه الخطوات، يمكن القول أن مجموع الأموال الخاصة للمصارف اللبنانية مرشح لاجتياز مستوى 5,5 مليارات دولار، وربما قارب عتبة الـ 6 مليارات في نهاية العام الجاري، وهذا ما يرفع نسبة هذه الأموال من نحو 6 في المئة إلى ما بين 7 و8 في المئة من الموجودات الإجمالية وفقاً لسيناريو نمو يتراوح بين 8 و10 في المئة.

وتفضي هذه المعادلة الحسابية إلى استنتاج موضوعي، بأن القطاع المصرفي اللبناني سيصبح في وضع أفضل لمواجهة متطلبات متانة المركز المالي وسلامته وفق المعايير الدولية متفوقاً على قطاعات عاملة في بلدان ناشئة ذات موارد مالية عالية، وبأن الانطلاقة الواعدة لإنشاء مصارف إقليمية بإدارة محلية ورساميل مشتركة ستلقى اندفاعاً قوياً يشمل الأسواق المعروفة التي دخلتها المصارف اللبنانية وأسواقاً جديدة يؤمل أن تضم دولاً في مجلس التعاون الخليجي.

وواقع الأمر، أن القطاع المصرفي الذي اجتاز بكفاءة وباحتراف تطورات غير مسبوقة ولا تقع في حساب الترقبات المألوفة، وكان أعتاها وأشدها قسوة جريمة اغتيال الرئيس **رفيق الحريري** منتصف فبراير من العام الماضي وما تلاها من تداعيات، يحوز حالياً على موجودات تقارب الـ 72 مليار دولار (أي ما يوازي 350 في المئة من الناتج المحلي، وهي من النسب العالمية المرتفعة). وهذا ما يضطر القطاع المصرفي للبحث عن منافذ للعمل والاستثمار خارج السوق المحلية الضيقة، ويفرض بالتالي توفّر رساميل مليئة ومؤاتية لتملّك أو تأسيس وحدات مصرفية في أسواق جديدة.

"الاعتماد اللبناني" يضاعف رأس ماله وكذلك "فيرست ناشيونال بنك"

شراكات ستراتيجية ومساهمون جدد في مصارف كبيرة ومتوسطة

"الاعتماد اللبناني"

يندرج في إطار "الرسملة النوعية" القرار الستراتيجي لبنك الاعتماد اللبناني بزيادة أمواله الخاصة من 220 مليون دولار إلى 470 مليوناً، أي بما يزيد على الضعفين. وجرت دعوة الجمعية العمومية غير العادية للانعقاد منتصف شهر مايو الجاري لإقرار الزيادة والتثبت من الاكتتاب فيها.

ومن الواضح أن زيادة رسملة الاعتماد اللبناني بهذه النسبة، إنما تعكس توجهات توسعية طموحة داخل لبنان وخارجه، ومن ضمنها إطلاق مصرف خاص في سورية بالاشتراك مع بنك المشرق الإماراتي، وتأسيس مصرف خاص في اليمن برأس مال 70 مليون دولار، ودخول منافسة جدية لحيازة بنك قيادي في السودان.

بنك BLC

ويقع في نطاق الرسملة أيضاً، توجّه المالكين الجدد لأسهم البنك اللبناني للتجارة BLC إلى إدخال زيادات ترسملية تصل قيمتها الإجمالية إلى 100 مليون دولار، سيخصص جزء منها لتقوية رأس مال البنك اللبناني للتجارة في فرنسا، وتطوير الوجود الإماراتي التابع له، وربما في اتجاه خليجي مستقل.

بنك FNB

وفي توجّه مماثل، مع تقدير اختلاف الحجم، يعكف "فيرست ناشيونال بنك" FNB على زيادة أمواله الخاصة من 35 مليون دولار إلى 75 مليوناً، أي ما يزيد قليلاً على الضعفين.

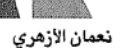
وعُلم، أن الاكتتاب في الجزء الأكبر من الزيادة سيتم خلال شهر مايو الجاري، على أن تنعقد الجمعية العمومية غير العادية في شهر يونيو للتثبت من الاكتتاب.

وفي معلومات إضافية، أن بنك الإستثمار الإماراتي Invest Bank مرشّح بقوة لحيازة حصة نوعية في رأس مال FNB توازي نحو 15 في المئة.

وكان FNB أتمّ أخيراً صفقة شراء غالبية أسهم شركة ميدل إيست كابيتال



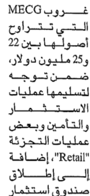
نعمان الأزهري

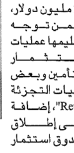


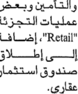
ريمون عوده

فرنسوا باسيل

جوزف طربيه

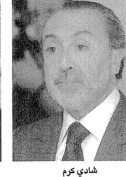






شادي كرم





جورج أبو جوده



رامي النمر



غروب MECG التي تتراوح أصولها بين 22 و25 مليون دولار، ضمن توجه لتسليمها عمليات الاستثمار والتأمين وبعض عمليات التجزئة "Retail"، إضافة إلى إطلاق صندوق استثمار عقاري.

بنك لبنان والخليج

وفي سياق متصل، أتمّ بنك لبنان والخليج إدخال زيادة أولى على رأس ماله بقيمة 10 مليارات ليرة، على أن يتم إدخال زيادة مماثلة قريباً ليرتفع مجموع رأس ماله إلى نحو 50 مليار ليرة.

وتردد أن البنك بصدد توسيع قاعدة مساهميه لصالح شركاء محليين وخارجيين (من قطر)، وكان أول الغيث حصة بنسبة 4 في المئة لصالح رجل الأعمال والمصرفي اللبناني **إميل بارود**.

"اللبناني الكندي"

وكان البنك اللبناني الكندي أعلن في وقت سابق شروعه في زيادة رأس المال بمقدار 65 مليون دولار. وتتم هذه الزيادة على دفعتين: الأولى أسهم عادية بمقدار 35 مليون دولار؛ والثانية أسهم تفضيلية بمقدار 30 مليون دولار.

وإتباعاً لهذه الخطوة كان رئيس مجلس الإدارة المدير العام **جورج زرد أبو جوده** أعلن عن عزم البنك إدراج الأسهم في بورصة بيروت لتحقيق المزيد من الشفافية وتوسيع قاعدة المساهمين.

وتأتي هذه الخطوة مواكبة لخطة التوسّع التي بدأها البنك من خلال مساهمة أساسية في مصرف جزائري (بنك ترست) إضافة إلى المساهمة في مصرف السلام في كل من السودان والبحرين.

عمليات إضافية

وفي معلومات إضافية لـ "الاقتصاد والأعمال" أن مصرفاً قيادياً قطع شوطاً في مفاوضات جدية لإدخال شريك ستراتيجي جديد يقدر أن يحوز ما بين 25 إلى 30 في المئة من الأسهم، وذلك عقب زيادة ترسملية نوعية.

ومن المؤكد أن هذه الصفقة لن تقود إلى تغيير جدي في هيكلية وإدارة البنك، حيث يحتفظ المالك الرئيسي بنسبة تزيد على 50 في المئة من ملكية الأسهم، مع الإشارة إلى تعديل مرتقب في مجلس الإدارة لصالح المستثمر الجديد.

وفي معلومات خاصة أيضاً حصول عملية تحويل جزء كبير من ملكية أحد المصارف الكبرى أيضاً لصالح متموّل قريب من المالكين الأصليين، ما يحمل على الاعتقاد، بأن تغييرات إدارية ستجري قريباً تبعاً لتغييرات الملكية.

الأسواق المالية

وفي موازاة ستراتيجيات الرسملة التي تعم القطاع بدرجات وأحجام متفاوتة، يتجه عدد من المصارف الناشطة إلى السوق المالية لطرح أسهمه وأوراقه المالية معتمداً ستراتيجية مزدوجة وأكثر زخماً وقوة لدفع انطلاقته و/ أو تطلعاته التوسعية في الأسواق المحلية والخارجية.

وعلم أن مصرفين قياديين (من لائحة المصارف الكبرى)، إضافة إلى مصرفين أقل حجماً، يدرسون جدياً إدراج أسهمهم في بورصة بيروت، وربما في بورصات خارجية.

وفي معلومات خاصة، أن مؤسسات مالية دولية أو ذات طابع دولي باشرت فعلاً بإعداد الملفات الخاصة الآيلة إلى إدراج الأسهم، بما في ذلك إعداد البيانات المالية وآلية الاكتتاب على أن يتم تحديد مواعيد الإدراج الفعلي في "التوقيت المناسب".

ويبدو، أن التوقيت يرتبط بعوامل ذاتية لكل مصرف على حده، وبعوامل موضوعية تشمل الجميع كونها ترتبط أساساً بتطور الأوضاع الداخلية، وجلاء صورة استحقاقات مهمة يتصدرها مجرى التحقيق باغتيال الرئيس **الحريري** ومحطاته المقبلة، ومدى نجاح الحكومة في تظهير "النسخة الأخيرة" لورقتها إلى مؤتمر بيروت للدول المانحة بعد تأمين التوافق السياسي عليها، كذلك الأمر بالنسبة لتحديد موعد جدي، ولو مؤجل، لانعقاد هذا المؤتمر.

معلوم، أن أسهم وأوراق بنك لبنان والمهجر، بنك عوده – سرادار، بنك بيبلوس وبنك بيمو (الأوروبي للشرق الأوسط) وبنك بيروت مدرجة حالياً في بورصة بيروت وبورصات خارجية. ■

غسل الأموال في المصارف العربية: مبادرات لردّ الاتهامات

في الوقت الذي تتجمع فيه سُحب الاتهامات الدولية في سماء المصارف العربية بضلوعها في عمليات غسل أموال وتمويل الإرهاب، تتسارع خطى هذه المصارف ليس لنفي الاتهامات عن نفسها فحسب بل لتكييف انظمتها مع المعايير العالمية في هذا المجال.


د. جوزيف طربيه


محمود عبد اللطيف

تتوزّع جهود القطاع المصرفي العربي في هذا المجال على جبهات عدة تتقدمها جبهة التعاون مع المنظمات العالمية المعنية بملف غسل الأموال ثم الجبهة التشريعية عبر إصدار قوانين واستحداث آليات محلية، وأخيراً خلق منظمات إقليمية تتولى التنسيق والإشراف على جهود التعاون بين البلدان العربية في هذا المجال.

ورغم أن الجهود العربية في مجال مكافحة غسل الأموال أسفرت عن شطب كل من مصر ولبنان العام الماضي من قائمة الدول غير المتعاونة في غسل الأموال حسب تصنيف مجموعة "الفاتف" إلا أن ربط عمليات الإرهاب الدولية بأشخاص منتمين إلى بلدان المنطقة زاد من الضغوط التي تمارس تجاه مصارف عربية. وتم في هذا السياق انعقاد حدثين لمناقشة أوضاع غسل الأموال في المنطقة في القاهرة منتصف مارس الماضي، نظم أحدهما إتحاد المصارف العربية ونظم الثاني منظمة الشرق الأوسط لمكافحة غسل الأموال "مينافاتف".

وحسب معلومات حصلت عليها "الاقتصاد والأعمال" فإن ضغوطاً دولية تمارس حالياً على السلطات المعنية لتعليق أو إلغاء السرية المصرفية التي ترى جهات دولية انها تشكل البوابة لغسل مليارات الدولارات.

في الوقت ذاته ترفض المصارف العربية مبدأ إلغاء سرية الحسابات بحجة أن هذه السرية ساهمت في اجتذاب الاستثمارات الخارجية لبلدان المنطقة وكذلك في الاحتفاظ بكمية كبيرة من الأموال، بالإضافة إلى أن هذه السرية مطبقة في العديد من دول العالم.

ومع وصول لغة الحوار بين مصارف المنطقة والمنظمات العالمية إلى دائرة الاتهامات المتبادلة، كان على هذه المصارف تكثيف جهودها واتخاذ المزيد من الإجراءات التي تستهدف ليس تحسين صورتها الدولية فحسب بل لمنع تسلل الأموال المشبوهة إليها.

خطر غير منظور

في هذا الإطار يقول رئيس مجموعة العمل المالي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا "مينا فاتف" **محمود عبد اللطيف** أن غسل الأموال يمثل خطراً غير منظور يهدد حركة الاقتصاد الدولي في ظل العولمة ومن ثم لا يمكن أن تتم المواجهة إلا من خلال التعاون الإقليمي بين الدول العربية وكذلك تبني وتفعيل الاتفاقيات الدولية في هذا الشأن.

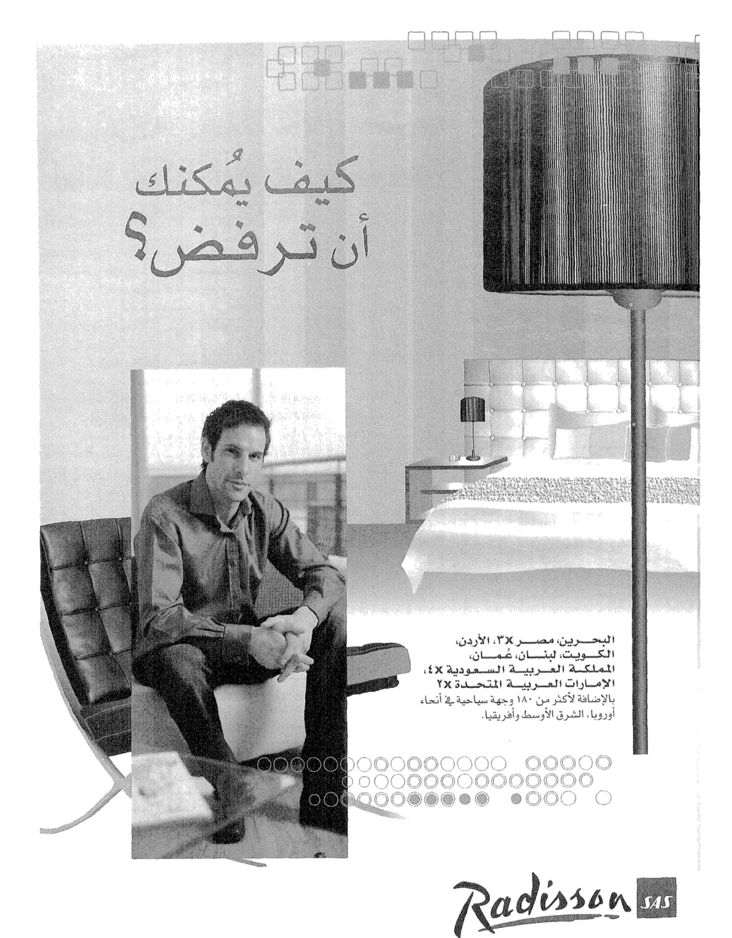
وفي ما يتعلق بجهود "مينا فاتف" في مواجهة غسل الأموال في المنطقة يضيف **عبد اللطيف**: "إن "مينا فاتف" قامت بتشكيل فريق عمل لتقييم أوضاع مكافحة غسل الأموال في مصارف المنطقة وذلك بهدف إرساء قواعد سليمة ومفاهيم مشتركة للتعامل مع هذا الملف، ويضم الفريق ممثلين عن مصر والكويت وتونس والجزائر والسعودية. ونسعى في المنظمة الى تقييم الجهود التي بذلتها الحكومات العربية وإجراءات المكافحة التي اتخذتها ومدى توافق هذه الجهود والإجراءات مع المعايير الدولية وسنبدأ إجراءات التقييم في سورية ومن ثم لبنان وفي بلد ثالث لم يتحدد بعد خلال هذا العام.

تحويلات غير رسمية

إتحاد المصارف العربية أخذ على عاتقه مهمة تسريع الجهود على المستويين الرسمي وغير الرسمي لوضع تشريعات وآليات قانونية وعملية قابلة للتطبيق في مختلف بلدان المنطقة. واتخذ الاتحاد كما يقول رئيسه **د. جوزيف طربيه** عدداً من المبادرات التي من شأنها تعزيز قدرة المصارف العربية على مواجهة عمليات غسل الأموال. ومن هذه المبادرات إنشاء آلية عربية تضم المرجعيات المالية والمصرفية بهدف تنسيق جهود المكافحة، وكذلك إنشاء مركز عربي لتسوية المدفوعات بهدف سد الطريق أمام تسرب أموال ملوثة من الأسواق الدولية إلى المصارف العربية.

وعلى مستوى المصارف المصرية يؤكد رئيس إتحاد البنوك **محمد بركات** أن مصر اتخذت العديد من الإجراءات لمواجهة غسل الأموال منها على المستوى التنظيمي إنشاء وحدة تابعة للبنك المركزي مهمتها التنسيق بين البنوك في هذا المجال والتوقيع على كافة اتفاقيات مكافحة الجريمة المنظمة العابرة للحدود والاتفاقية الدولية لقمع تمويل الإرهاب.

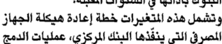
وعلى الصعيد الميداني فإن المصارف المصرية بلا استثناء تطبّق قواعد "إعرف عميلك جيداً" ولا تتلقى كميات كبيرة من الأموال من أشخاص مجهولين لديها أو حتى من عملاء جدد لا يوحي تاريخهم المهني بإمكانية امتلاك مبالغ مالية كبيرة. وكذلك تشديد الرقابة على التحويلات المالية. ■


كيف يُمكنك
أن ترفض؟
البحرين، مصر ٣X، الأردن،
الكويت، لبنان، عُمان،
المملكة العربية السعودية ٤X،
الإمارات العربية المتحدة ٢X
بالإضافة لأكثر من ١٨٠ وجهة سياحية في أنحاء
أوروبا، الشرق الأوسط وأفريقيا.
Radisson SAS

رئيس إتحاد بنوك مصر محمد بركات:

إعادة تشكيل الخريطة المصرفية

القاهرة – الاقتصاد والاعمال


محمد بركات

متغيرات عديدة تشهدها الساحة المصرفية في مصر سوف تؤدي من دون شك إلى إعادة تشكيل خريطة البنوك المصرية مستقبلاً ليس على صعيد العدد والحجم والنوعية فحسب، بل على صعيد طبيعة الدور والوظائف والأهداف التي سوف تقوم البنوك بأدائها في السنوات المقبلة.

وتشمل هذه المتغيرات خطة إعادة هيكلة الجهاز المصرفي التي ينفّذها البنك المركزي، عمليات الدمج والاستحواذ، ازدياد حدة المنافسة مع دخول المصارف العربية ما يهدّد المراكز المستقرة للبنوك المصرية وخصوصاً بنوك القطاع العام، اتجاه بعض البنوك المصرية الى التوسّع الخارجي. وتعيد هذه التطوّرات طرح السؤال حول مستقبل البنوك المصرية، الذي يجيب عليه رئيس إتحاد بنوك مصر محمد بركات الذي يشغل أيضاً منصب رئيس مجلس إدارة بنكي مصر والقاهرة اللذين يشهدان حالياً عملية دمج هي الأكبر من نوعها في التاريخ المصرفي المصري الحديث.

يؤكّد **محمد بركات** أنّ التطوّرات الإيجابية التي يشهدها القطاع المصرفي المصري سوف تؤدي إلى إعادة تشكيل خريطة السوق ليصبح الجهاز المصرفي أكثر قدرة على التعامل مع المتغيرات العالمية وأكثر كفاءة في ممارسة أنشطته. فعملية إعادة الهيكلة والتحديث التي يقودها البنك المركزي سوف تؤدي إلى خفض عدد البنوك لتصبح في حدود 22 بنكاً ما يُسهم في خلق كيانات مصرفية قوية وقادرة ذات ملاءة مالية متوافقة مع متطلبات "بازل 2".

كما تستهدف الإجراءات المتّبعة، كما يقول **بركات** تحقيق أعلى درجات الشفافية والمحاسبة حسب النظم العالمية وإطلاق قوى السوق وتوفير فرص الربحية للجميع على قدم المساواة وإنهاء تضارب المصالح الذي كان قائماً بين بنوك القطاع العام والبنوك المشتركة؛ كما أنّ الخطة تشمل تحديث التكنولوجيا المستخدمة ما يتيح للبنوك المصرية توسيع نطاق خدماتها وتنويعها والوصول إلى أكبر قاعدة ممكنة من العملاء.

وعلى الصعيد الفني فإنّ السياسات النقدية المطبقة تعزز فكرة التنافسية بين البنوك سواء كان ذلك يتعلق بتحرير أسعار الفائدة أو اعتماد سياسات ائتمانية متوافقة مع ستراتيجية كل بنك، وإطلاق مبادرة "الإنتربنك" بالدولار التي قضت تماماً على شح الدولار في البنوك. وينوّه باهتمام البنوك بتطوير الكفاءات البشرية من خلال التدريب والسعي لاجتذاب كوادر وخبرات مصرفية عملت في بنوك عالمية.

منافسة صحية

هذه الرؤية تقود إلى قضية مثيرة للجدل وهي المخاطر التي تتعرّض لها البنوك المصرية نتيجة الدخول المكثّف للبنوك الأجنبية إلى السوق، ويعتبر رئيس اتحاد بنوك مصر أنّ دخول البنوك الأجنبية والعربية من شأنه أن يعزز المنافسة لأنها تجلب معها تكنولوجيا متقدمة ومنتجات جديدة وخبرات مصرفية، وهذا كله من شأنه أن يوسّع حجم الكعكة.

ويضيف أن حجم التغطية المصرفية والمتمثلة في عدد الفروع بالنسبة إلى عدد السكان، لا يزال منخفضاً مقارنة بالأسواق العربية، وبالتالي هناك فرص كبيرة للتوسّع خصوصاً في ظل تنامي أوضاع المدن الجديدة والمناطق السياحية. ولذلك فإنّ حصة بنوك القطاع العام لن تتأثر كثيراً لأنها تشهد عمليات تطوير وتحديث متواصلة على المستوى التكنولوجي، كما تشهد عمليات إعادة هيكلة على صعيد الخدمات والمنتجات والكوادر البشرية، وهذا ما يعزز من قدراتها التنافسية.

■■

انجاز دمج بنكي مصر والقاهرة قبل نهاية العام

■■

يضاف إلى ذلك أنّ البنوك العامة تتمتّع بانتشار جغرافي واسع خصوصاً في المناطق النائية والريف.

وحول المخاوف من سيطرة أجنبية عبر عمليات الدمج والاستحواذ، يقول **محمد بركات**: "علينا أن نتساءل هل عمليات الدمج والاستحواذ ضرورية لإعادة تأهيل القطاع المصرفي لمواكبة متغيرات العصر أم لا؟ فإذا كانت الإجابة بنعم فلماذا المخاوف من هوية المُلّاك؛ ففي كل بلاد العالم هناك ضوابط تحكم العمل المصرفي وهي مطبّقة في مصر، كما أنّ لدينا سلطة رقابية ممثلة في البنك المركزي تحول دون أية عمليات من شأنها الإضرار بالجهاز المصرفي أو الاقتصاد الوطني.

كما أنّ هذه البنوك جاءت لتبقى وتعمل وتستثمر وتحقق أرباحاً وتستفيد وتفيد السوق؛ ويكفي أن نعلم أنّ عدداً من هذه البنوك يتوسّع في السوق وهذا يعني ضخ استثمارات جديدة، كما أنّ أرباحها تعيد استثمارها مرة أخرى، وبالتالي هذه المخاوف لا أساس لها من الصحة".

دمج "مصر والقاهرة"

وفي ما يتعلق بعملية الدمج بين بنكي مصر والقاهرة وهي الأكبر من نوعها يقول: "إنّ العملية تمضي على قدم وساق، حيث أسندنا عملية تقييم أصول المصرفين إلى "فيرست بوسطن بنك" في الوقت الذي تتم فيه عملية دمج الوظائف المتشابهة وإعادة تنظيم الهيكل الإداري ومعالجة أوضاع المحفظة الائتمانية لبنك القاهرة. ومن المنتظر الانتهاء من كافة هذه العمليات مع نهاية العام الجاري حيث يبدأ الدمج الفعلي، وبطبيعة الحال سوف تنعكس آثار هذه العملية على السوق من حيث ظهور كيان مصرفي كبير يستحوذ على حصة تقارب الـ 35 في المئة من حجم السوق. وسوف تترافق خطوة الدمج مع تنويع الخدمات واستخدام تكنولوجيا حديثة، الأمر الذي يعني خفض تكلفة الخدمة المصرفية على عملاء الكيان الجديد". ■

"أملاك للتمويل": التحوّل إلى مصرف إسلامي

التحوّلات المستمرة والسريعة هي الصفة التي رافقت شركة أملاك للتمويل منذ إطلاقها في نوفمبر من العام 2000، كشركة تابعة ومملوكة بالكامل من قبل شركة إعمار، تُعنى بالتمويل العقاري. ولعل آخر هذه التحوّلات إعلان رئيس مجلس إدارة الشركة محمد علي العبار أن الشركة تقدمت بطلب للمصرف المركزي في الإمارات للتحوّل إلى مصرف إسلامي.

وسبق هذا الإعلان، حديث أجرته "الاقتصاد والأعمال" مع نائب الرئيس التنفيذي في "أملاك للتمويل" **شهلي أكرم جمعة**، تحدّث فيه عن أعمال وأنشطة "أملاك"، واستهله باستعراض المراحل التي قطعتها الشركة.

ويقول **جمعة**: ""انطلقت "أملاك" كأول شركة متخصصة في خدمات التمويل العقاري في المنطقة، لتشهد مع بداية العام 2004 عملية تحويلها إلى شركة مساهمة عامة مدرجة في سوق دبي المالية. تملك شركة إعمار حصة 45 في المئة من أسهمها، ليتبعها في العام نفسه تحويلها من شركة تمويل تقليدية إلى شركة للتمويل العقاري الإسلامي".

ويضيف **جمعة**: "منذ نشأتها، حققت "أملاك" نجاحاً ملحوظاً، لا سيما خلال العامين الماضيين، إذ تمكنت من استقطاب شريحة واسعة من العملاء يصل عددهم إلى 4 آلاف عميل، وتمويل عقارات تفوق قيمتها السوقية 10 مليارات درهم إماراتي، ما ترك أثراً بالغاً على تنامي أرباحها الصافية حيث بلغت نهاية العام الماضي 106 ملايين درهم بزيادة 122 في المئة عن العام 2004، الذي كان بدوره شهد زيادة كبيرة في أرباح الشركة وبنسبة 300 في المئة".

"وذلك على الرغم من أن كلفة التمويل لدى "أملاك" هي أعلى من البنوك نظراً لكونها غير قادرة على استقبال الودائع. ولعل تلك النتائج تعكس الجهود الكبيرة التي بذلتها الشركة، بدءاً من ولوجها قطاع ناشئ وجديد بالنسبة لكل اللاعبين في السوق من مموّلين وغيرهم، ومواكبتها بداية تطوير القطاع العقاري في الإمارات، انتهاء باجتيازها المرحلة التأسيسية التي سبقت عملية إدراجها في سوق الأسهم وتحوّلها نحو توفير الحلول التمويلية الإسلامية، وقد انطوى ذلك بطبيعة الحال على تغيير في طبيعة عمل وإجراءات الشركة".

وعن الأسباب التي دفعت "أملاك" للتحوّل نحو صناعة المال الإسلامية، يقول **جمعة**: "الدافع الرئيسي هو الطلب المتزايد على التمويل وفق الصيغ المطابقة لأحكام الشريعة. وجاء هذا التحوّل وفق ستراتيجية قوامها اقتناص الفرص المتوافرة في قطاعات تشهد نمواً كبيراً، فقطاع الصناعة الإسلامية وتحديداً الخدمات المصرفية الإسلامية يشهد نمواً سنوياً يتجاوز 25 في المئة، في وقت يقتصر نمو المصارف التقليدية ما بين 7 و10 في المئة سنوياً. أما الدافع الآخر فيكمن في انعدام وجود شركات لتمويل العقار وفقاً للنمط الإسلامي، وتوافر الحلول التمويلية الإسلامية المرنة بكمية أكبر من الحلول التقليدية. ولعل الدليل الأكبر على نجاح تلك الصناعة توجه البنوك التقليدية إلى فتح نوافذ إسلامية".

أما عن طبيعة نشاط الشركة فيشير **جمعة**، إلى أن "التمويل العقاري شكّل مصدر الدخل الرئيسي للشركة منذ نشأتها وحتى العام 2005 وهو ما ظهر جلياً في نتائجها المالية، حيث أن عائدات هذا النشاط الرئيسي للشركة شكّل 70 في المئة من إيراداتها العام الماضي. إلا أن الشركة بدأت منذ منتصف العام 2005، تشهد توسعاً نحو مصادر أخرى للدخل ساهمت عائداته بنسبة 30 في المئة من الإيرادات، بفضل المزيد من الخدمات التمويلية المتنوعة، من تمويل الأشخاص بواسطة صيغة إجارة الخدمات (دراسي وسياحي وطبي)، وتمويل المرابحة لاقتناء السلع الاستهلاكية ومواد البناء والشركة، ثم تمويل الشركات والمؤسسات من خلال مختلف الصيغ الإسلامية. و"أملاك" ما زالت تقدم هذه الخدمات على نطاق محدود، في ظل توجه إلى طرحها من خلال برامج متكاملة تضاف إلى برنامج التمويل العقاري وبرنامجي تمويل شراء السيارات واليخوت. وإضافة إلى ذلك قامت "أملاك" خلال العام المنصرم، بطرح صكوك بقيمة 200 مليون دولار وتأسيس صندوق عقاري بقيمة 75 مليون دولار، إضافة إلى إصدار أسهم إضافية رفعت رأس مال الشركة إلى 1,5 مليار درهم".

وإذ يؤكد **جمعة** على الترابط الستراتيجي مع شركة إعمار العقارية، بوصفها أنها تمتلك الحصة الأكبر من أسهم "أملاك"، إضافة إلى كونها لاعباً دولياً رائداً في مشاريع التطوير العقاري. فيلفت إلى أن "نشاطنا في قطاع التمويل العقاري لا يقتصر على مشاريع "إعمار"، بل يمتد ليشمل مختلف المطوّرين الأساسيين للمشاريع العقارية في دبي، أي كل من "إعمار" و"النخيل" و"سما دبي" (دبي للعقارات).

وعن الستراتيجية المستقبلية لـ"أملاك" يقول نائب الرئيس التنفيذي للشركة **شهلي أكرم جمعة**: "تقوم ستراتيجية "أملاك" على ثلاثة محاور: الأول قوامه التنوع الستراتيجي من حيث المنتجات والخدمات مع الاستمرارية في التمويل العقاري والتوسّع نحو الاستثمارات المباشرة وتمويل الشركات؛ المحور الثاني، يتمثل بالتوسّع نحو سوق أبوظبي وهي سوق واعدة نرغب بنقل خبرتنا إليها وتقديم خدمة نوعية فيها، وسوف تشهد افتتاح أول مكتب لنا خلال النصف الأول من العام الحالي؛ وأما المحور الثالث، فيتضمن إنشاء تحالفات ستراتيجية إقليمية في أسواق واعدة تشهد نمواً مطرداً يفوق ذلك الذي تشهده الأسواق الناضجة". ■

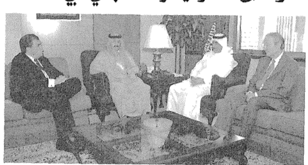
زيادة أرباح "أملاك للتمويل" بنسبة 86 في المئة

حققت "أملاك للتمويل" أرباحاً صافية بقيمة 37,1 مليون درهم إماراتي خلال الربع الأول من العام الحالي، بزيادة نسبتها 86 في المئة مقارنةً بالفترة نفسها من العام السابق 2005. وارتفعت الإيرادات المالية بنسبة 136 في المئة، لتصل إلى 89,4 مليون درهم مقارنة مع 37,9 مليوناً في العام 2005.

واعتبر العضو المنتدب و المدير التنفيذي لشركة أملاك للتمويل محمد علي الهاشمي الأداء الثابت لشركة أملاك مؤشراً على الأساسات القوية التي ترتكز عليها الشركة.


طابق رجال الأعمال، صُمّم بإتقان
ليعكس أسلوبك الراقي
إذا كانت أعمالك هي التي دفعتك لزيارة دبي،
فإن ما سنقدمه بين يديك من الراحة والترفيه
سيكون حافزاً أقوى لتكرار الزيارة. فيمكنك أن تختار
إحدى الأجنحة المصممة بشكل رائع في طابق رجال
الأعمال، والتي تقدم لك غاية الهدوء والتميز لتمارس
أعمالك في جو عملي راق يؤمن الراحة والاستقرار، هذا فضلاً
عن أن طابق رجال الأعمال قد جهز بقاعة جلوس خاصة لإجراء
اجتماعات العمل أو لأخذ قسط من الراحة بعد عناء يوم عمل. إن
الخدمات العالية المستوى التي يضفيها طابق رجال الأعمال على
المكان تؤمن لك الراحة المطلوبة والعناية الشخصية المتميزة لتكون على
كامل الثقة بأنك ستتابع أعمالك وكأنك في المكان الذي تعودت عليه قبل ذلك.
سيارة ليموزين تقلك من وإلى مطار دبي بشكل مجاني. • مكتب الاستقبال بخدمات مثالية لتأمين الحجز بالفندق أو إجراءات المغادرة. • وجبة إفطار يومية. • تجهيزات راقية في الغرف. • مركز لإدارة الأعمال مع قاعة مؤتمرات واجتماعات، أو مكاتب خاصة. • قاعة استقبال للقاء الضيوف من رجال الأعمال والضيوف المميزين. • خدمات راقية لإنجاز الحفلات الضخمة والمؤتمرات. • النادي الصحي مع صالة للياقة البدنية، وحمام سباحة وملاعب للتنس. • مطعم راق يقدم أشهى الأطباق العالمية، ومطاعم وجبات سريعة مع خدمة التوصيل للغرف على مدار الساعة. • أكثر من ٨٠ متجراً مميزاً تعرض أرقى الأزياء الفاخرة ومستحضرات التجميل والمجوهرات. • مصرف، صيدلية، وسوبرماركت.
THE
Executive Club
AT
البستان رزيدنس
شقق فندقية
متعة الإقامة
www.al-bustan.com
شارع النهدة، الطوار، صندوق بريد ٢٠١٠٧، دبي، الإمارات العربية المتحدة
هاتف ٠٠٠٠ ٤٢٦٣ ٩٧١+ فاكس ٥٠٠٥ ٤٢٦٣ ٩٧١+ البريد الإلكتروني: albustan@emirates.net.ae

"سيتي غروب": العودة إلى السعودية ومكتب في دبي



الوزير د. إبراهيم العساف والأمير الوليد بن طلال يتوسطان تشك برنس ووليام رود

أعلنت مجموعة سيتي العالمية تقديمها طلباً للعودة إلى السوق السعودية، التي تركتها منذ ثلاث سنوات، حين باعت حصتها في مجموعة سامبا المالية.

جاء ذلك خلال اجتماع عقد في الرياض، حضره عن الجانب السعودي كل من وزير المالية السعودي **د. إبراهيم العساف**، ومحافظ مؤسسة النقد العربي السعودي **حمد السياري**، ورئيس هيئة سوق المال **جماز السحيمي**، وعن مجموعة سيتي رئيس المجموعة **تشك برنس** ورئيس مجلس إدارة شركة المملكة القابضة الأمير **الوليد بن طلال**، وهو أكبر مساهم منفرد في مجموعة سيتي، **ووليام رود**.

وأكد **برنس** ثقة المجموعة في متانة الاقتصاد السعودي، ورغبتها بالعودة إلى السوق السعودية سريعاً. وقد خصص الاجتماع، وفق مصادر "المملكة القابضة"، لمناقشة موضوع إعادة تأسيس مجموعة سيتي في المملكة العربية السعودية، وتوقعت أن يثمر الاجتماع عن نتائج إيجابية.

وتعتزم "سيتي غروب" تأسيس مكاتب لها في مركز دبي المالي العالمي ونقل جزء كبير من عملياتها في المنطقة إلى المركز، بما في ذلك الفريقان الإقليميان العاملان في مجال خدمات الأوراق المالية والخدمات المصرفية الاستثمارية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، كما أعلنت عن نيتها أيضاً تشكيل فريق بحوث متخصص بالأسهم العربية في الأشهر القليلة المقبلة، هو الأول من نوعه في المنطقة، وسيكون مقره في مركز دبي المالي العالمي.

وكانت "سيتي غروب" انضمت في العام الماضي إلى بورصة دبي العالمية كعضو مقاصة وتداول من خلال مجموعة أسواق المال العالمية التابعة لها، كما لعبت دور المنسق العالمي للطرح الأولي لأسهم أول شركة تم إدراجها في بورصة دبي العالمية، وهي شركة إنفستكوم.

الناصر نائباً للعضو المنتدب في "ساب" خلفاً لـ الحمدان

أصدر مجلس إدارة "ساب" (البنك السعودي البريطاني) قراراً يقضي بتعيين **عادل مرزوق الناصر** مدير عام الائتمان والأخطار والمصرفية، نائباً للعضو المنتدب، خلفاً لـ **سليمان بن عبد الله الحمدان**، الذي قدّم استقالته للتفرغ لأعماله الخاصة. وسيبدأ **الناصر** مهامه اعتباراً من أول شهر يونيو 2006.

عادل مرزوق الناصر

وحقق "ساب" أرباحاً صافية للربع الأول من العام 2006، بلغت 986 مليون ريال، بزيادة 116,3 في المئة، عن أرباح الفترة نفسها من العام 2005. كما ارتفع دخل السهم بنسبة 116,3 في المئة، وارتفعت ودائع العملاء بنسبة 28,8 في المئة لتصل إلى 54,5 مليار ريال.

وبلغت حافظة الاستثمارات في البنك 18,3 مليار ريال، وإجمالي الأصول 73,7 مليار ريال، بزيادة 16,0 ملياراً.

قرض مشترك لشركة الفردان العقارية

أعلن كل من بنك الخليج الدولي وبنك الكويت الوطني فرع البحرين أنه تم ترتيب قرض مصرفي مشترك بمبلغ 150 مليون دولار لمدة عشر سنوات ونصف السنة لصالح شركة الفردان العقارية وقد تمت تغطيته بنجاح. وسوف يستخدم القرض لتمويل إنشاء برجين سكنيين متعددي الطوابق في كل من منطقة الخليج الغربي وجزيرة اللؤلؤة في قطر.

واستقطب الاكتتاب في القرض اهتمام مجموعة من 12 بنكاً إقليمياً ودولياً من مملكة البحرين والإمارات العربية المتحدة وسلطنة عُمان، حيث تولى كل من بنك الخليج الدولي وبنك الكويت الوطني- فرع البحرين مهام مدير التمويل، وشارك فيه كل من: البنك الأهلي المتحد، البنك العربي، بنك البحرين والكويت، بنك مسقط، بنك مسقط الدولي، بنك الخليج الأول، بنك أبوظبي الوطني، بنك دبي الوطني، البنك الوطني العماني وبنك الاتحاد الوطني، وقد تم تعيين بنك قطر الدولي بصفة الوكيل الحافظ.

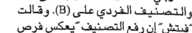
عيسى صالح القرق نائباً لرئيس "بنك الإمارات"



عيسى صالح القرق

عيّن مجلس إدارة بنك الإمارات **عيسى صالح القرق** نائباً لرئيس مجلس الإدارة خلفاً لـ **جمعة الماجد** الذي استقال من منصبه. وانضم **القرق** إلى مجلس إدارة بنك الإمارات في العام 1983، وخلال هذه السنوات أسهم من خلال خبراته إسهاماً فاعلاً في نمو البنك وتحقيقه نتائج مالية متميزة ليصبح واحداً من أكبر البنوك الإماراتية.

البنك العربي





عبد الحميد شومان

رفعت مؤسسة فيتش العالمية تصنيفها الائتماني للبنك العربي للمدى الطويل من (+BBB) إلى (-A). وأعلنت المؤسسة أنها أكدت تصنيف البنك العربي للمدى القصير على (F2) والتصنيف الفردي على (B). وقالت "فيتش" إن رفع التصنيف "يعكس فرص النمو المتطورة للبنك في أعقاب رفع رأس ماله في يناير من العام 2005، وفي ظل الظروف الاقتصادية الإيجابية في أسواق الشرق الأوسط الأساسية التي يعمل البنك فيها".

وأضافت "فيتش" إنه مع إتباع البنك العربي لستراتيجية نمو ديناميكية، أكدت إدارته استمرار سياستها المحافظة في إدارة المخاطر والسيولة. وجاء في إعلان مؤسسة فيتش أن هذا التوجّه والتنوع في طبيعة أعمال البنك ساعدا في التغلب على الظروف الصعبة التي أحاطت بأعماله في السابق.

إشارة إلى أن البنك العربي أنجز تغطية الاكتتاب في جزء من حصته من عقد مرابحة إسلامي لصالح مجموعة الاتصالات المتنقلة الكويتية "إم تي سي" والبالغة قيمته الإجمالية 750 مليون دولار، وهو جزء من قرض، قدمه تحالف بنكي، بقيمة 2,4 مليار دولار استخدمته المجموعة لشراء شركة سيلتيل الهولندية. وضم التحالف، إلى البنك العربي، كلاً من: المؤسسة العربية المصرفية، "كاليون"، بنك الخليج الدولي، بيت التمويل الكويتي، بنك أبوظبي الوطني. واعتبر هذا القرض واحداً من أكبر الصفقات التي تمت خلال العام 2005 بنظام المرابحة الإسلامي.

"ساب"



حصل "ساب" على أول وثيقة كفالة تمويل يوقّعها وزير المالية السعودي **د. إبراهيم العساف**، في إطار برنامج كفالة تمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة المدار بواسطة صندوق التنمية الصناعي السعودي؛ وسيكفل هذا البرنامج للبنوك نسبة من التمويل الممنوح للمنشآت الصغيرة والمتوسطة.

وتتضمن الوثيقة التي حصل عليها "ساب" كفالة ضمان 50 في المئة من قيمة التمويل المقدم من البنك لإحدى الشركات العاملة في مجال الحماية البيئية.

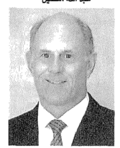
وقال رئيس مجلس إدارة "ساب" **عبد الله الحقيل**، الذي حضر مراسم التوقيع: "يعتبر هذا السبق حدثاً تاريخياً بالنسبة للقطاع الاقتصادي للمملكة. فقد حرص "ساب" على المساهمة في هذا البرنامج إيماناً بالأهداف التي يسعى هذا المشروع لتحقيقها، إلى جانب ما يجنيه من فوائد على المستوى الاجتماعي بالنسبة للمواطنين وتحسين الوضع التجاري والاقتصادي للبلاد".

من جهة أخرى، أصدر "ساب" سندات ذات سعر عائم بمبلغ 325 مليون يورو لمدة 5 سنوات، وذلك وفق برنامجه الجديد لإصدار سندات اليورو على المدى المتوسط، والذي تمت زيادة قيمته إلى 1 مليار دولار. وهذا الإصدار هو الثاني لسندات السعر العائم من "ساب" وأول سند باليورو يتم إصداره من قبل أي مصدر في الشرق الأوسط. وبهذا الإصدار يكون "ساب" قد حافظ على موقعه كرائد بين البنوك السعودية لكونه الأول في المملكة، الذي يضع برنامجاً لإصدار سندات اليورو على المدى المتوسط في العام الماضي.



عبد الله الحقيل

وتمكّن "ساب" من تحقيق أهدافه الستراتيجية بتنويع استثماراته الإقليمية من خلال تخصيص ثلثي الصفقة في أوروبا ونسبة 16 في المئة في آسيا، والبقية تتكوّن من مؤسسات شرق أوسطية. وقد وسّع البنك قاعدته الاستثمارية الأوروبية من خلال طلبات واردة من كل من: فرنسا، ألمانيا، النمسا، سويسرا، اللوكسمبورغ، قبرص، مالطا والمملكة المتحدة، شاملاً عدداً من المستثمرين الذين لم يسبق لهم شراء سندات شرق أوسطية.



جون كفرديل

وأشار عضو مجلس الإدارة المنتدب لـ "ساب" **جون كفرديل** إلى أنّ نجاح "ساب" في هذا الإصدار يعدّ دليلاً على قوة أساسياته الائتمانية ونظرته المستقبلية وإدارته الجيدة للسيولة ورغبته المتواصلة في الابتكار، كما أنّ "ساب" من خلال إصداره الثاني على مدى سنوات عدة أظهر عزمه على أن يكون لاعباً نشطاً في أسواق إقراض رأس المال العالمية، وتطلعه للمحافظة على العلاقات الحالية وخلق علاقات جديدة.

بنك دبي الوطني

أعلن بنك دبي الوطني عن طرح الحساب الممتاز، وهو حساب جارٍ يمنح فائدة على الرصيد، ويعتبر أول حساب من نوعه يطرحه بنك محلي.

يوفّر الحساب الممتاز للعملاء دفتر شيكات، وبطاقة صراف آلي/خصم دولية، ويرتبط بأسعار فائدة على الأرصدة الباقية في الحساب. يستفيد العملاء أيضاً من مجموعة من الامتيازات المجانية، إضافة إلى عرض خاص لفترة محدودة فقط، ويمكن لعملاء "الحساب الممتاز" أيضاً التقدم بطلب الحصول على بطاقات ائتمان بنك دبي الوطني من دون رسوم سنوية للسنة الأولى، وتسهيلات شخصية للسحب على المكشوف بفائدة تفضيلية ومن دون رسوم إدارية. كما يستفيد العملاء من خدمة الهاتف المتحرك والمباشر عبر الانترنت من بنك دبي الوطني من دون أي رسوم.

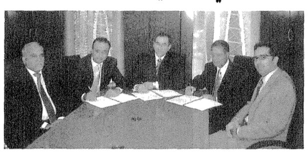
ويقول رئيس إدارة عمليات الأفراد في بنك دبي الوطني **سوفو ساركار** "نعتقد أن العملاء يريدون الحصول على ميزة دفتر الشيكات مضافاً إليها ميزة الفائدة على أرصدة حساباتهم. وقد جمعنا بين الاثنتين وأضفنا اليهما عدداً من الامتيازات التأمينية والطبية والتسويقية".

كذلك أعلن بنك دبي الوطني إدراج صندوق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في سوق دبي المالية، وهو الصندوق الثاني من مجموعة صناديق آفاق الاستثمارية التي أطلقها البنك ويديرها داخلياً. والصندوق مفتوح المدة، والحد الأدنى للاكتتاب هو 100 ألف درهم، ولا تقل أي اكتتابات لاحقة عن مضاعفات 50 ألف درهم. ويستثمر الصندوق في محفظة متنوعة من الأسهم موزّعة على أسواق

دول منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا (بما في ذلك تركيا). والاستثمار في الصندوق مفتوح أمام كل الجنسيات مع بعض القيود على مواطني الولايات المتحدة والمملكة المتحدة.

وتقول رئيسة العمليات المصرفية الخاصة في بنك دبي الوطني، **فاراناك فوروغي** "يتوقع للصندوق أن يحقق عوائد تحافظ على مستوى ثابت على مدى دورة السوق نتيجة لتوفر الإدارة الكفوءة له، وقد حرصنا على أن نبقي الصندوق متمتعاً بمزيج متنوع من الستراتيجيات الاستثمارية حتى نوفر للمستثمرين فرصة تنويع استثماراتهم الحالية في السوق والاستفادة من وعاء استثماري يتمتع بفريق إداري من المختصين ذوي الخبرات العالية".

بنك أبو ظبي التجاري



حسن جرار، نائب مدير ورئيس قسم العمليات المصرفية التجارية في بنك أبوظبي التجاري، يتوسط من اليسار: راميش ساولاني، ماهيش توراني، أناند لاكياني وسونيل كوبشانداني (من شركتي "جي بي آي" و"إي بي آي")

كشف رئيس مجلس إدارة بنك أبو ظبي التجاري **سعيد الهاجري** عن تقديم طلبات لافتتاح فرع للبنك في كل من: السعودية، الكويت وقطر؛ وأنّ البنك يسعى إلى زيادة عدد فروعه في الهند من فرعين إلى 10 فروع. وأكد **الهاجري** أنّ الزيادة الكبيرة في أرباح "أبو ظبي التجاري" تعود إلى تنفيذ العديد من ستراتيجيات الأعمال المبتكرة، إضافة إلى المشاركة في عمليات اكتتاب لشركات جديدة.

وكان بنك أبو ظبي التجاري أعلن عن تحقيق أرباح صافية عن الربع الأول من العام الجاري بلغت 623 مليون درهم، مقابل 221 مليوناً عن الفترة نفسها من العام الماضي؛ وارتفعت قروض البنك والتسليفات من 5,1 مليارات درهم لتصل إلى 47,2 ملياراً، ووصل إجمالي الأصول إلى 67,6 مليار درهم بزيادة 10,2 مليارات عن الفترة نفسها من العام الماضي.

إلى ذلك، عقد البنك اتفاقية مع شركتي "جميرا بروبيرتي إنفستمنت ليمتد" و"إميراتس بروبيرتي إنفستمنت ليمتد"، المطوّرتين لبرجي "إنديجو تاور" و"إنديجو آيكون" الواقعين في مشروع أبراج بحيرة الجميرا. ويعمل البنك بموجب هذه الاتفاقية على تقديم رهونات عقارية للشركات والمؤسسات الراغبة في شراء مكاتب تجارية في البرجين. وتصل قيمة الرهونات إلى 75 في المئة من قيمة العقار، مع فترات سداد تمتد إلى 15 عاماً.

كما وقّع البنك اتفاقية مع مجموعة الياس ومصطفى كلداري، تخوّل العملاء الحصول على قروض عقارية بهدف شراء وحدات سكنية أو تجارية ضمن مشروع سيتي أوف أرابيا، في دبي لاند. ويقدم البنك بموجب الاتفاقية قروضاً سكنية تصل إلى 90 في المئة كحد أقصى من قيمة المنزل، ولفترة سداد تصل إلى 25 سنة. أما الوحدات التجارية، فإنّ قيمة القروض تصل إلى 70 في المئة.

المؤسسة العربية المصرفية



غازي عبد الجواد

حققت المؤسسة العربية المصرفية 66 مليون دولار ربحاً صافياً في الربع الأول من هذا العام، بزيادة نسبتها 144 في المئة عن الفترة ذاتها من 2005، كما بلغ إجمالي موجودات المجموعة نحو 20,1 مليار دولار مقابل 17,6 ملياراً في نهاية 2005.

وقفز إجمالي الدخل إلى 133 مليون دولار (مقابل 74 مليوناً في 2005)، وارتفع الدخل من الفوائد إلى 59 مليوناً بزيادة 48 في المئة. وبلغ الدخل من غير الفوائد 74 مليوناً مسجلاً نمواً بلغت نسبته 118 في المئة، فيما ارتفعت المصروفات التشغيلية إلى 57 مليون دولار مقابل 46 مليوناً العام 2005.

ونسب الرئيس التنفيذي للمجموعة **غازي محمود عبد الجواد** "التحسّن الذي طرأ على نتائج عملياتنا، إلى التطبيق الناجح للهيكل الإداري الأفقي القائم على المنتجات والتركيز الواضح على احتياجات السوق وما تمتلكه المجموعة من منتجات منوعة والتواجد الدولي الفاعل"، مشيراً إلى "آفاق طيبة لتحقيق النمو في المستقبل".

وعلى صعيد آخر أنجزت المؤسسة العربية المصرفية بنجاح الاكتتاب بقرض مشترك للشركة الدولية للتمويل، وذلك بضمان التنازل عن ذمم مدينة لقروض استهلاكية من قبل الشركة الكويتية.

وقوبل القرض، الذي تبلغ مدته 4 سنوات، بدعم كبير من السوق الإقليمية، حيث تمت تغطيته بأكثر من الضعف، وبناءً عليه تمت زيادة مبلغ التسهيلات من 50 مليون دولار إلى 75 مليوناً.

وأشاد رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للشركة الدولية للتمويل **خليفة يوسف الرومي**، بالأداء الجيد للشركة والإقبال الكبير الذي تلقته من البنوك المشاركة في القرض.

البنك التجاري الأردني

حقق البنك التجاري الأردني أرباحاً في العام 2005 بلغت 13,02 مليون دينار أردني، بزيادة 254 في المئة عن العام 2004. كما نمت الموجودات بنسبة 65 في المئة لتصل إلى 363,1 مليون دينار، فيما إرتفع رصيد الودائع بنسبة 77 في المئة، ليصل إلى 240,7 مليون دينار. كما بلغ معدل العائد السنوي على حقوق المساهمين 23 في المئة، مقارنة بـ 8 في المئة في العام السابق.



إجتماع الهيئة العامة لمساهمي البنك





Hôtel Les BERGES du LAC CONCORDE

128 air conditioned, soundproof luxury rooms and suites
High speed internet : 2 Mo, Wi-Fi connection, LCD TV scree
Meeting and conference rooms
Piccadilly Lobby Bar
1500 m² terrace on the Lake of Tunis
SPA, indoor swimming pool, fitness.

Elegance, fonctionality, absolute quietness :
128 good reasons to feel good...

Gastronomic restaurant "Paris"
Grill Restaurant "La Brasserie"
Two sorts of cuisine to satisfy
every gastronomic mood of the day.

Rue du Lac Turkana, 1053 Les Berges du Lac, Tunis, Tunisia
Phone : +216 71 961 951 - Fax : +216 71 961 952
bergesdulac@concorde-hotels.com - www.concorde-hotels.com

وإعتبر رئيس مجلس الإدارة **ميشيل الصايغ** ان الزيادة الكبيرة في الأرباح تعكس مدى نجاح البنك في تنفيذ ستراتيجيته الخاصة بالخدمات والمنتجات المصرفية المقدّمة للعملاء، ومدى قدرته على إدارة مصادر الأموال واستثمارها بما يحقق أكبر عائد ضمن مستويات مخاطر مقبولة و على الاستفادة من الفرصة الاستثمارية التي تفرزها حالة الانتعاش والنمو الاقتصادي.

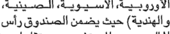
وأوصت الهيئة العامة بتوزيع أسهم مجانية على المساهمين في البنك، بحيث يتم رسملة هذه الأسهم كجزء من صافي الأرباح بنسبة 15 في المئة من رأس المال المدفوع.

البنك السعودي الفرنسي

قام البنك السعودي الفرنسي بتحويل فرع شارع الستين في مكة المكرمة إلى فرع مخصص بالكامل لتقديم الخدمات والمنتجات المصرفية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية. ويأتي ذلك استكمالاً لنشاط البنك في هذا المجال، والذي بدأ منذ سنوات عدة بتقديم عمليات مشاركة ومرابحة لعملائه في إدارة الشركات وكذلك تقديم منتج التورّق، خصوصاً لعملائه من الأفراد.

إشارة الى أن إدارة البنك تعتزم المضي في تحويل وإنشاء فروع أخرى لتوفير هذه الخدمات لأكبر شريحة من عملاء البنك بمستوى الخدمات المصرفية الجديدة المتوافقة مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية التي تقدم في سائر الفروع التقليدية، حيث تم إخضاع موظفي الفرع لدورة تدريبية من قبل المعهد المصرفي التابع لمؤسسة النقد العربي السعودي لتعزيز إمكاناتهم في التعامل مع هذه الخدمات.

البنك السعودي للاستثمار



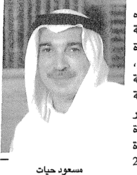
سعود صالح الصالح

أطلق البنك السعودي للاستثمار صندوق "حماية" العالمي المقفل. ويعتبر الصندوق فرصة جديدة يوفّرها البنك لعملائه للاستثمار الآمن في أسواق الأسهم العالمية (الأميركية، الأوروبية، الآسيوية، الصينية، والهندية) حيث يضمن الصندوق رأس المال ويحمي المستثمرين من تقلبات وتراجع أسواق الأسهم ويبشّر بعوائد مجزية.

وقال مدير عام البنك السعودي للاستثمار **سعود صالح الصالح** أن إطلاق هذا الصندوق يأتي ضمن خطة البنك في توظيف خبراته التي اكتسبها في إدارة الأصول والسمعة الطيّبة التي حققها خلال الأعوام الماضية، مضيفاً أن هذا الصندوق يتميّز بثلاث مميزات أهمها الحماية الكاملة لرأس مال المستثمر، والاستثمار في أسواق متعددة وقصر مدة الاستثمار حيث ينتهي الصندوق بعد انقضاء عام واحد، ما يمكّن المستثمرين من استعادة رأس المال المستثمر بسرعة وجني الأرباح.

وتستمر فترة العرض الأول للاشتراك في الصندوق نحو الشهر، وهو متاح لجميع الجنسيات بحد أدنى للاشتراك قدره 375 ألف ريال سعودي وبسعر الوحدة 10 ريالات سعودية.

بنك الخليج المتحد



مسعود حيات

أعلن بنك الخليج المتحد، مقره البحرين، عن تأسيس شركة تابعة تحت مسمى شركة الخليج المتحدة للخدمات المالية في مركز قطر المالي، حيث تمّ الترخيص لها من قبل الهيئة التنظيمية لمركز قطر المالي بمزاولة أنشطتها النظامية في أو من مركز قطر المالي. وستكون شركة الخليج المتحدة للخدمات المالية شركة محدودة المسؤولية برأس مال مدفوع قدره 20 مليون ريال قطري، وهي مملوكة من قبل بنك الخليج المتحد بنسبة 60 في المئة وشركة كيبكو لإدارة الأصول ش.م.ك (كامكو) بنسبة 40 في المئة. وسيتولى إدارة الشركة **قاسم قاسم**، الذي شغل في السابق مناصب قيادية في قطر والشرق الأوسط، كان آخرها المدير العام/الرئيس التنفيذي للبنك الأهلي في قطر.

وقال بالمناسبة، العضو المنتدب لبنك الخليج المتحد **مسعود حيات** "بوجودنا في السوق القطرية من خلال شركة الخليج المتحدة للخدمات المالية، تمتد شبكة بنك الخليج المتحد من شمال أفريقيا إلى الخليج، وستقوم الشركة بالإفادة من خبرات البنك و"كامكو" في تقديم منتجات وخدمات لمنطقة الخليج وكافة أرجاء المنطقة العربية، إضافة إلى المنتجات الدولية التقليدية".

بنك القاهرة عمان

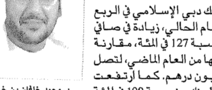
وافقت الهيئة العامة لبنك القاهرة عمان في اجتماعها غير العادي على رفع رأس مال البنك إلى 67,5 مليون دينار، وذلك عن طريق رسملة 22,5 مليون دينار من الأرباح المدورة وتوزيعها على المساهمين كأسهم مجانية وبنسبة 50 في المئة.

كما أقرّت الهيئة العامة في اجتماعها العادي الذي سبق الاجتماع المذكور تقرير مجلس الإدارة والبيانات المالية عن العام 2005 متضمنة الموافقة على توصية مجلس الإدارة بتوزيع أرباح نقدية على المساهمين وبنسبة 10 في المئة.

وأوضح رئيس مجلس الإدارة **خالد المصري** أن النتائج التي تحققت خلال العام 2005 أظهرت ارتفاع صافي أرباح البنك بنسبة 154 في المئة لتبلغ 31,5 مليون دينار، كما ارتفعت إجمالي الموجودات لتصل إلى 1,2 مليار دينار محققة نسبة نمو بلغت 25 في المئة. وارتفعت حقوق المساهمين لتصل الى 163,3 مليون دينار محققة نسبة نمو 89,8 في المئة.

هذا، وقامت الهيئة العامة بانتخاب مجلس إدارة جديد للسنوات الاربع المقبلة يتكون من كل من بنك القاهرة، شركة الإشراق للاستثمارات التجارية، **مقداد حسن عناب**، شركة المشرق للاستثمارات، **خالد صبيح المصري**، شركة فلسطين للتنمية والاستثمار، الشركة العربية للتموين والتجارة، شركة المسيرة للاستثمار، المؤسسة العامة للضمان الاجتماعي، **نشأت طاهر المصري**، شركة أسترا للاستثمار وشركة الظافر للاستثمار. ■

بنك دبي الإسلامي



د. محمد خلفان بن خرباش

حقق بنك دبي الإسلامي في الربع الأول من العام الحالي، زيادة في صافي الأرباح، بنسبة 127 في المئة، مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي، لتصل إلى 695 مليون درهم. كما ارتفعت موجودات البنك بنسبة 109 في المئة لتصل إلى 63,4 مليار درهم. وحققت الودائع نمواً بنسبة 37 في المئة، حيث ارتفعت من 25,8 مليار درهم إلى 35,3 ملياراً.

وأشار وزير الدولة لشؤون المالية والصناعة، رئيس مجلس إدارة البنك د. **محمد خلفان بن خرباش** إلى أن النمو الثابت لأرباح بنك دبي الإسلامي هو نتيجة للعوائد الناتجة عن العمليات المصرفية الأساسية والتي تشمل الاستثمارات المصرفية والخدمات المصرفية للأفراد والشركات والتمويل العقاري، والتي حافظت على نموّها بشكل ثابت ومستقر.

واعتبر د. **خرباش** النتائج المحققة إشارة إلى نجاح المبادرات التي أطلقها البنك للعمل في أسواق وقطاعات جديدة، حيث تم افتتاح بنك دبي الإسلامي باكستان المحدود في الربع الأول من العام الحالي. وسيقوم البنك بتعزيز تواجده في هذه الأسواق والدخول في أسواق إقليمية جديدة، حيث من المتوقع أن تصل شبكة فروعه المحلية والإقليمية إلى 70 فرعاً في نهاية العام 2007.

مصرف الراجحي

أطلق مصرف الراجحي خدمة جديدة للعملاء والمستثمرين تتمثّل بإتاحة التداول مباشرة لعملاء المصرف في سوقي أبوظبي ودبي للأوراق المالية عبر الإنترنت.

وقال مدير عام مجموعة التقنية والخدمات المشتركة **سليمان بن عبد العزيز العبيد** إنّ الخدمة الجديدة تأتي تلبية لرغبة الكثير من المستثمرين في تنويع استثماراتهم، خصوصاً في الأسواق الخليجية التي يعتبر الاستثمار فيها فرصة جديدة وقناة تضاف إلى القنوات التي يوفّرها مصرف الراجحي بأفضل التقنيات وأقل العمولات. وأضاف أنّ الخدمة الجديدة تتيح للعملاء والمستثمرين إجراء تعاملاتهم في هاتين السوقين بشكل فوري بغضّ النظر عن مكان وجودهم واطلاعهم على الأسعار بشكل مباشر.

مصرف الإمارات الإسلامي

أطلق مصرف الإمارات الإسلامي، محفظة جديدة تحت عنوان "محفظة الإمارات الإسلامية العالمية المتوازنة"، وهي تهدف إلى تحقيق نمو طويل الأجل في رأس المال، من خلال استثماره في فئات متنوعة من الأصول.

وسيتم توزيع أصول المحفظة إلى مجموعة متنوعة من الموجودات التي تستند إدارتها بشكل رئيسي إلى تمويل أساسي من المحفظة. ومن شأن هذه المحفظة متوسطة المخاطر، أن تؤمّن تنوعاً ملائماً من فرص الاستثمار بهدف الحدّ من تقلّبات الأسواق قصيرة الأجل، كما تسعى إلى تلبية طموحات المستثمرين الباحثين عن استثمارات عالية مطابقة لأحكام الشريعة. ويبلغ الحد الأدنى للاستثمار في المحفظة 25 ألف دولار، مع إمكانية إجراء اكتتاب إضافي بقيمة 5 آلاف دولار.

كما طرح المصرف برنامج "منزلي"، وهو برنامج شامل للتمويل السكني، يهدف إلى تلبية احتياجات العملاء الراغبين بامتلاك أو تمويل منزل. ويتميز البرنامج بثلاثة عروض للتمويل، صُمّم كلٌ منها لتلبية متطلبات معينة، وهي: مرابحة المنزل للعملاء الذين يفضلون الحصول على تمويل بنسبة ربح ثابتة، إجارة المنزل فهو مخصّص للعملاء الذين يبحثون عن تمويل بنسبة ربح متغيرة، ومشاركة إجارة المنزل المخصّص للراغبين بالاستثمار في قيمة منزلهم من خلال إعادة التمويل.

"الصكوك الوطنية" تطلق صكوك المضاربة الشرعية



ناصر بن حسن الشيخ — د. حسن حامد حسان

أطلقت شركة الصكوك الوطنية برنامجها الوطني للتوفير. وبدأ العمل ببيع الصكوك لمواطني وزوّار ومقيمي دولة الإمارات العربية المتحدة. وتمّ طرح الصكوك في فئات، قيمة الصك 10 دراهم، وبحد أدنى للشراء هو 100 درهم؛ وذلك من خلال أكثر من 100 نقطة بيع موزّعة على كافة أنحاء الدولة. وستستثمر نسبة 60 في المئة من حصيلة تلك الصكوك في مشروعات تنمية محددة، ونسبة 40 في المئة في منتجات شرعية قصيرة الأجل مثل المرابحات والصكوك والصناديق والمحافظ الاستثمارية.

وخلال طاولة مستديرة عُقدت في مقرها، كشفت الشركة النقاب عن أسماء أعضاء هيئة الفتوى والرقابة الشرعية، التي تضم، إلى جانب رئيسها د. **حسن حامد حسّان** كلاً من د. **عجيل جاسم النشمي** ود. **محمد قاسم**.

وبالمناسبة قال د. **حسّان**: "إنّ "الصكوك الوطنية" هي صكوك مضاربة شرعية، حيث يعتبر المستثمرون أو حاملو الصكوك هم أرباب المال، فيما يعمل مدير الاستثمار، أي شركة الصكوك الوطنية، بصفته مضارباً فيقوم باستثمار أموال المضاربة في مشاريع وتعاملات محددة مدعّمة بدراسة جدوى اقتصادية ومطابقة لأحكام الشريعة الإسلامية.

أما نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للشركة **ناصر بن حسن الشيخ** فقال: "إنّ "الصكوك الوطنية" تشكل سابقة على مستوى العالم، حيث أنها المرة الأولى التي يتم فيها إطلاق منتج ادخاري مبتكر من هذا النوع يقدّم لسكان دولة الإمارات فرصة لادخار أموالهم داخل الدولة".

يُذكر أنّ "الصكوك الوطنية"، تأسست في مارس العام 2006، وتحمل ترخيصاً للعمل داخل دولة الإمارات، وهي مملوكة من قبل "دبي القابضة"، وشركة إعمار العقارية وبنك دبي. ■



كيف ستواكب الصناديق فورة العقار في المنطقة؟

دبي - مايا ريدان

هل تطورّت أدوات التمويل العقاري في المنطقة العربية بما يواكب النمو الذي يشهده القطاع حالياً؟ سؤال انطلقت منه "الاقتصاد والأعمال" لتسلّط الضوء على صناديق الاستثمار العقاري التي تغزو أسواق المنطقة بالاستناد إلى عوامل عدة أهمها: استمرار الفورة وبالتالي استمرار الحاجة لتمويل العديد من المشاريع العملاقة، ولجوء المستثمرين إلى توظيف أموالهم في قطاع "آمن" نسبياً، وتحوّل العديد منهم إلى القطاع العقاري بعد موجة التصحيح التي تشهدها أسواق الأسهم.

ولكن هل ما يطرح في الأسواق هو المطلوب أم يحتاج القطاع إلى أكثر من ذلك؟ وأيّ ستراتيجية تنطلق منها المؤسسة التي تطرح صندوقاً أو محفظة عقارية؟ وهل البيئة القانونية والإدارية متوفّرة؟ البعض يطالب بمنتجات أكثر تنوّعاً، فيما يعتبر البعض الآخر أنّ الموجود هو المطلوب. وبينما يطالب آخرون بقوانين أكثر مرونة، يدعو البعض الآخر إلى ضرورة هيكلة الاستثمارات في إطار "مؤسساتي". فماذا يقول بعض أبرز اللاعبين في هذا القطاع؟

قرقاش: الهندسة المالية

يعتبر الرئيس التنفيذي لشركة ضمان للأوراق المالية **شهاب قرقاش**، إنّ "الثورة العقارية" التي تشهدها منطقة الخليج حالياً سوف تفرز فائزين كما أنها ستفرز "حطاماً". "والفائزون سوف ينتقلون من نجاح إلى نجاح، بينما "الحطام" سوف يتمّ تجميعه وإعادة طرحه بشكل أو بآخر".

ويلفت **قرقاش** في هذا الإطار إلى أن التوجّه نحو صناديق الاستثمار العقاري هو توجّه صحيح، لأن المرحلة المقبلة سوف تشهد ترتيباً لأوضاع القطاع في المنطقة بعد مرحلة المضاربة العقارية التي سادت سابقاً. "وفترات المضاربة العقارية عادة لا تدوم، إذ لا بدّ أن تدخل إلى الأسواق استثمارات ذات قاعدة مؤسساتية، وصناديق استثمارية، ما يخفف من حدة الزوبعة التي يفتعلها المضاربون في أي قطاع". ويعتبر أن القطاع العقاري بات أكثر نضجاً ويتمتّع بهيكلة أفضل.

ويعتبر **قرقاش** أن القطاع العقاري في المنطقة يعاني حالياً فقراً في الأدوات التمويلية سواء على مستوى المطوّرين أو على مستوى المستثمر النهائي؛ وبالتالي فإنّ الفرص متوفّرة أمام الشركات المالية والبنوك لطرح منتجات أفضل. ويشير إلى أن "القروض لا تزال كلفتها مرتفعة، ولا يوجد توريق بالكم الكافي كما لا توجد سوق ثانوية لتداول هذه الأوراق".

أما بالنسبة لشركة ضمان، فيوضح **قرقاش** أن ستراتيجية الشركة في طرح صناديق ومنتجات عقارية لا تركّز على العقار بحدّ ذاته وإنما على الهندسة المالية للمشروع العقاري. "يجب أن تفوق العوائد التي تحقّقها منتجاتنا تلك التي قد يحققها المستثمر في ما لو دخل القطاع العقاري بشكل مباشر، وإلاّ لن يكون لديه أي حافز لكي يقصدنا".


شهاب قرقاش

"وتعمل الشركة على تنفيذ ذلك، بحسب **قرقاش**، من خلال الاستثمار في المشاريع ذات الجدوى المؤكدة، وتتفادى المشاريع المستنسخة عن مشاريع أخرى. كما تعمل الشركة للتواجد في المناطق التي يحتمل أن ترتفع أسعار العقارات فيها بما يؤمّن عائداً "فوق العادي" للمستثمر". ولفت في هذا الإطار إلى أن الشركة أقدمت على هندسة وهيكلة مشروع مالي لتطوير عقار في بغداد "في الوقت الذي لم يكن يجرؤ فيه أحد على مثل هذه الخطوة".

وقد طرحت "ضمان" بالتعاون مع مصرف HSBC "الصندوق العربي للاستثمار العقاري"، وهو الأول من بين 7 منتجات تعتزم الشركة إطلاقها هذا العام من بينها اثنان في القطاع العقاري.

وبحسب **قرقاش**، سوف يستثمر الصندوق في العقارات مكتملة البناء والمؤجرة والمصنّفة من الدرجة الأولى في كافة دول مجلس التعاون الخليجي. ويقول: "نبحث عن الاستثمار الذي يعطي عائداً لا يقّل عن 15 في المئة سنوياً على ألاّ يقلّ العائد النقدي الموزّع على المستثمرين عن 7 أو 8 في المئة سنوياً".

ويختتم **قرقاش** بالإشارة إلى عوامل ثلاثة يعتبرها أساسية في تطوّر القطاع العقاري مستقبلاً، وهي: "تطوير القوانين المنظمّة، والتمويل طويل الأمد سواء على مستوى التطوير أو على مستوى إقراض المستثمر النهائي، وتصنيف العقار بشكل أفضل بما يمكّن المتداولين من التفريق بين ما هو جيّد وما هو غير جيّد".

تزايد الحاجة لابتكار أدوات تمويل جديدة وتطوير البيئة القانونية

ويقارب حجم المنتجات العقارية لدى "ضمان" مليار دولار بين أموال مستثمرة وأموال ملتزم بها، وتتوقع الشركة أن يتضاعف هذا الرقم من 3 إلى 4 أضعاف خلال السنتين المقبلتين.

كما تقوم الشركة بتطوير مشروع عقاري في مركز دبي المالي العالمي بالاشتراك مع عدد من المستثمرين، وتبلغ كلفته 450 مليون دولار ويتألف من فندق ومكاتب وشقق سكنية.

عقيل: لا حاجة لأدوات ومنتجات جديدة معقدة



فيصل عقيل

يخالف مدير عام قسم الخدمات المصرفية للأفراد في بنك الإمارات الإسلامي **فيصل عقيل**، القائلين بضرورة أن تدخل السوق العقارية منتجات وأدوات تمويل جديدة، معتبراً أن الموجود حالياً من صكوك إسلامية وصناديق عقارية وتمويل مصرفي كاف، "أسواقنا ناشئة وفي تطوّر مستمّر لكنها ليست أسواقاً ناضجة كالأسواق الأوروبية والأميركية، وبالتالي ليس من المجدي طرح محافظ معقّدة أمام المستثمرين في المنطقة".

وبحسب **عقيل** فإن الاستثمار في القطاع العقاري هو استثمار مغر جداً خصوصاً في ظل التوقّعات بأن تكون القيمة التأجيرية للسنتين المقبلتين مرتفعة جداً، وهذا ما يفسّر الإقبال على طرح صناديق ومحافظ عقارية بالشكل الحاصل حالياً. ولفت إلى أنّ الزخم في القطاع العقاري سوف يستمّر على الأقّل للسنتين المقبلتين، وأنّ السوق سوف تشهد تصحيحاً لكن بنسبة ضعيفة.

وطرح بنك الإمارات الإسلامي محفظته العقارية الأولى، وهي محفظة مفتوحة يبلغ حجم أصولها 120 مليون دولار. ويتوقّع **عقيل** أن يصل حجم المحفظة خلال العام الجاري إلى 200 مليون دولار؛ "العائد الذي نعد به المستثمرين هو 6 في المئة، لكننا نقوم بإعادة تقييم العقارات التي نستثمر فيها بشكل دوري، الأمر الذي ينتج عنه زيادة في الأرباح، ونتوقّع أن تصل نسبة العائد على الاستثمار في المحفظة هذا العام إلى 15 في المئة".

وتستثمر محفظة بنك الإمارات الإسلامي في كافة القطاعات العقارية في الامارات، من تطوير أراض ومبان سكنيّة وتجارية، ولا تتخصّص في قطاع معيّن وذلك بهدف زيادة العائد على الاستثمار. "من خلال تنويع الاستثمارات نقوم بتوزيع المخاطر، على سبيل المثال يشهد القطاع السكني حالياً استقراراً نسبياً، في حين أنّ الطلب على المكاتب هو في ارتفاع مستمر".

ولا يفكّر المصرف بتوسيع رقعة استثمارات المحفظة إلى بقية دول المنطقة، "لكننا قد نطرح مستقبلاً محفظة ثانية تتوجّه إلى الأسواق الخارجيّة"؛ كما يقول **عقيل** ويضيف أنه بإمكان المستثمر أن يساهم في المحفظة ابتداءً من 25 ألف دولار، الأمر الذي مكّن الصندوق من استقطاب عدد كبير من المستثمرين غالبيتهم إماراتيون، بالإضافة إلى مستثمرين سعوديين وعرب، كما شهد الصندوق إقبالاً من قبل مستثمرين هنود وباكستانيين.

وبحسب **عقيل** فإنّ مفتاح نجاح أي صندوق أو محفظة عقارية يكمن في الإدارة الجيدة، "مع احترامنا للعديد من الشركات التي تطرح صناديق عقارية، فإنها ليست مؤهلة دوماً لإدارة هذا النوع من المحافظ، لأنّ القطاع لا يدخل ضمن اختصاص عملها".

ولفت إلى أن ما يميّز منتجات بنك الإمارات الإسلامي عن المنتجات المنافسة يتمثّل بكونها تتوجّه إلى المستثمر المناسب، "هناك ما يعرف بـ Risk Profiling أي، كل مستثمر لديه رغبة بالمخاطرة تختلف عن الآخر، ومهمتنا هي التأكد بأن من يرغب بالاستثمار في منتجاتنا هو الشخص المناسب، بينما بعض الصناديق الأخرى تسعى إلى البيع فقط من دون مراعاة هذه العوامل التي نعتبرها أساسية".

تطوّر السوق سيؤدي الى طرح المزيد من الصناديق "المتخصصة"

عرابي: تطوير القوانين



هيثم عرابي

بالنسبة لـ"شعاع كابيتال" شكّلت القوانين عائقاً رئيسياً حال دون طرح الشركة صناديق استثمار عقارية حتى اليوم. وينطلق المدير التنفيذي في "شعاع كابيتال" **هيثم عرابي**، من سؤال حيوي في هذا الإطار: "إذا أطلقنا صندوقاً عقارياً، هل الخيار متاح أمام مدير الصندوق لتوزيع المخاطر على بلدان عربيّة عدة؟".

ويشير **عرابي** إلى أن "شعاع كابيتال" هي شركة استثمارية إقليمية، وبالتالي عندما تُطلق منتجاً فإنه يجب أن يشمل المنطقة العربية ولا ينحصر في دولة من دون أخرى. لافتاً إلى أن الشركة تدرس إمكانية طرح صندوق عقاري يتمتع بالقدرة على استيعاب استثمارات ورساميل أجنبية وعربية، وفي الوقت نفسه أن يكون له حق الاستثمار في كافة البلدان العربية على أن تتركّز ستراتيجية الصندوق على المشاريع أو العقارات التي يمكن التملّك فيها ومن ثم إعادة بيعها في الأسواق الثانوية، أو تطوير العقارات والاستفادة من المدخول والتدفّقات النقدية. "ولكن لغاية اليوم لم تتوفّر الهيكلية القانونية التي تسمح للشركة بإطلاق هذا الصندوق".

ويشير **عرابي** إلى أنه لا يوجد حتى اليوم صندوق عربي أو خليجي يستثمر في كافة الأسواق العربية، ذلك لأن القوانين



العقارية في المنطقة ما زالت متشدّدة جداً؛ على سبيل المثال ليس بإمكان الصندوق أن يدخل سوق السعودية التي تعتبر أكبر قطاع عقار في العالم العربي، كذلك الكويت التي يوجد فيها صعوبات عدة. "أما المناطق الحرّة فهي مازالت تعدّ على الأصابع وبالتالي الخيارات المتاحة أمام المستثمر الأجنبي ما زالت محدودة. في حين أن مفهوم الصندوق العقاري يقوم على توزيع الاستثمارات وزيادة المردود بأقل درجة مخاطر".

ويعتبر **عرابي** أنّ "الصناديق الموجودة حالياً تتمتّع بمردود، لكنها تفتقر لما يُعرف بـ"الكونترول" كما تفتقر للهيكلة الواضحة خصوصاً بالنسبة للمستثمر الأجنبي". ويضيف: "أن الصناديق العقارية الموجودة حالياً تخدم هدفين: أولاً فائض السيولة، حيث اتجهت الاستثمارات إلى أسواق الأسهم وقطاع العقار وتزامن ذلك مع بعض الإصلاحات التي قامت بها الحكومات؛ وثانياً، لجأ عدد من الشركات الخاصة إلى الاستثمار في صناديق عقارية لزيادة ايراداتها والاستفادة من المشاريع التي تنفذها الشركات العقارية الكبرى".

ويعتبر **عرابي** أن القطاع المالي في المنطقة مازال في طور النضوج وأن هناك حاجة حقيقية لابتكار أدوات تمويل جديدة، "وهذه الأدوات إذا ما طرحت سوف تشهد إقبالاً كثيفاً لأن الثروات زادت بشكل كبير لدى المستثمرين حتى ذوي الدخل المتوسط منهم وبالتالي فإن هذه الثروات بحاجة للاستثمار".

ويضيف **هيثم عرابي**: "إن غالبية الصناديق العقارية في المنطقة موجّهة إلى كبار المستثمرين، وإن كان بعضها يستهدف صغار المستثمرين وتتميز بأنّ نسبة الخطورة فيها تكون عادة أقلّ وتؤمن مردوداً ثابتاً".

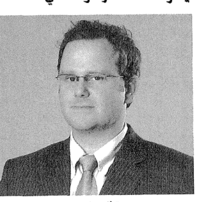
ويرى أن الفرصة مازالت كبيرة أمام الصناديق العقارية، "خصوصاً بعد حركة التصحيح في أسواق الأسهم حيث يعتبر العقار هو الملجأ"، لكنه يشدد على ضرورة "تنوّع الأدوات التمويلية وتنفيذ إصلاحات شاملة في العقار"؛ منوهاً بما يُعرف بـ REITS وهي عبارة عن مشاريع تمّ تنفيذها ولديها تدفّقات نقدية لأربع أو خمس سنوات، وبالتالي يقوم الصندوق بشراء هذه التدفّقات ويصبح كأنه نوع من السند يوفّر عائداً بنسبة 7 الى 8 في المئة، وهذا يعتبر في الأسواق المتطوّرة صندوقاً عقارياً".

من جهة ثانية، يعتبر **عرابي** أنّ "أي حركة تصحيحية قد يشهدها القطاع العقاري مستقبلاً هي أمر إيجابي، حتى لا يحدث تضخم غير مبرر في أسعار العقار"؛

الصناديق تقوم بهيكلة الاستثمار العقاري في إطار "مؤسساتي"

ويلفت إلى أن مستقبل القطاع العقاري في المنطقة هو مستقبل واعد". ويعتبر أن كافة الأسواق تمرّ بدورات اقتصادية وهو أمر طبيعي وجيّد جداً لتلافي أي صدمات اقتصادية أو انهيارات محتملة في قطاع معيّن، لكن الإصلاح هو مفتاح استمرارية النمو. وإذا ما توقفت هذه الإصلاحات بسبب المتغيّرات الإقليمية أو الأوضاع السياسية عندها يتأثر الزخم الحاصل في القطاع العقاري سلباً".

هيكموت: الاستثمار المؤسساتي


ستيفان هيكموت

بالنسبة لنائب الرئيس في شركة أبراج كابيتال **ستيفان هيكموت**، فإنّ الفرصة مؤاتية جداً في هذه المرحلة لطرح المزيد من صناديق الاستثمار العقاري في المنطقة لأسباب عدة أهمها: إن الأسواق في طور النضوج وهناك فائض سيولة والقطاع العقاري هو قطاع جاذب جداً للمستثمرين.

ويلفت **هيكموت** في الوقت نفسه "إلى أنّ النقص في القوانين والتشريعات التي يتطلّبها القطاع العقاري يشكّل عائقاً أمام طرح وابتكار أدوات تمويلية جديدة كالتسنيد وصناديق "تراست"، ويجعل المنطقة متأخرة بعض الشيء عن بقيّة الأسواق في العالم. "لكن المستقبل يدعو إلى التفاؤل خصوصاً في دبي، حيث يعمل مركز دبي المالي العالمي حالياً على إقرار قوانين متطوّرة في هذا الإطار، وهذا من شأنه أن يستقطب المزيد من الشركات ويشجّع الاستثمارات الأجنبية على توظيف الأموال في القطاع العقاري، لكنني لا أعتقد أننا سوف نشهد استثمارات ذات قاعدة مؤسساتية قبل سنوات عدة مقبلة".

وفي هذا الإطار يوضح **هيكموت** أنّ الصناديق العقارية تؤدي هذا الدور، إذ تقوم بهيكلة الاستثمارات في إطار مؤسساتي، "وهو أمر إيجابي ومهمّ جداً، لأن معظم مشاريع التطوير التي تشهدها المنطقة هي إمّا استثمارات خاصة مدعومة من متموّلين كبار وشركات تابعة لهم أو مشاريع مدعومة من الحكومات".

وبحسب **هيكموت** فإنّ "أبراج كابيتال" هي أوّل من أطلق صندوقاً للاستثمار العقاري في المنطقة. وقد أقفل الصندوق في ديسمبر العام 2004 بعد أن جمع 113,5 مليون دولار ويعطي عائداً على الاستثمار بنسبة 15 في المئة. وهدف الصندوق بشكل أساسي هو الاستثمار في مشاريع وشركات عقارية كبيرة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وجنوب آسيا MENASA، "وهي منطقة تضم نحو 1,7 مليار نسمة بالإضافة إلى الهند، ويبلغ ناتجها المحلي نحو 1,8 تريليون دولار؛ وبالتالي فهي منطقة مهمة والقطاع العقاري في معظم دولها في نمو مستمر".

ويوضح **هيكموت** أنّ الاستثمار الذي تسعى الشركة إلى تنفيذه من خلال الصندوق يتمثّل بنقل نماذج التطوير العقاري الناجحة في دبي وغيرها من الدول وتطبيقها في أسواق أخرى ناشئة مثل قطر، البحرين وعمان وشمال أفريقيا بالإضافة إلى جنوب آسيا وبشكل خاص باكستان.

وتهدف "أبراج كابيتال" إلى الاستثمار في المشاريع الجديدة التي تقوم على مفهوم جديد وتتمتّع بعلامة تجارية قوية وبموقع متميّز ولديها فريق تطوير متمرّس وخطة عمل جيدة، "وأن تكون إمكانية الربح فيها كبيرة بما يمكنّنا أن نعطي عوائد مجدية على الاستثمار".

ويضيف إن القطاع العقاري سوف يشهد في المستقبل المزيد من صناديق "النخبة" التي تكون متخصصة في قطاعات معيّنة في العقار سواء التطوير أو التأجير أو الفنادق وغيرها، "وهذا تطوّر طبيعي، فنضوج السوق وتطوّر الصناديق العقارية يؤديان الى دخول المزيد من الصناديق المتخصّصة، ولكن في الوقت نفسه سوف نشهد أيضاً منتجات مثل صندوق "أبراج العقاري" الذي يستثمر في قطاعات عدة".

وتتألف حقيبة الشركة من 5 صناديق يساهم فيها نحو 200 مساهم غالبيتهم مؤسسات استثمارية. ■



أركابيتا: 2.5 مليار دولار في العقار

ياسر عبد الله: مشروعان في البحرين ودبي، ونتطلع إلى قطر والسعودية وعُمان

دبي – الاقتصد والأعمال

يقوم بنك أركابيتا بتطوير اثنين من أكثر المشاريع العقارية حيوية هما: "الرفاع فيوز" في البحرين وهو مشروع سكني متكامل الخدمات، والمشروع الثاني هو "فكتوري هايتس" في دبي حيث يسعى البنك من خلاله الى المنافسة في أكثر الأسواق الخليجية نمواً. وتتوزّع أنشطة بنك أركابيتا على الاستثمار في تملّك الشركات والعقار والاستثمارات المدعّمة بالأصول، وتتجاوز قيمة استثماراته في القطاع العقاري 2,5 مليار دولار. ويسعى الى التوسّع في كافة الدول الخليجية وخصوصاً في قطر والسعودية وعُمان.



ياسر عبد الله

يعتمد بنك أركابيتا ستراتيجية للتطوير العقاري تقوم على تأسيس شركة مستقلّة لتطوير وإدارة كل مشروع ينفذّه، كما يقول مدير عام "فكتوري هايتس" **ياسر عبد الله**. وقام البنك حتى الآن بتأسيس شركة رفاع فيوز لتطوير مشروع "الرفاع فيوز" في البحرين، وشركة فكتوري هايتس التي تطوّر مشروعاً يقام في مدينة دبي الرياضية.

وبحسب **عبد الله** فإن فلسفة استثمارات بنك أركابيتا العقارية تعتمد على الدخول في شراكات ستراتيجية مع كبرى الشركات العالميّة المتخصصة في بناء وتشغيل المشاريع العقارية، "كما ندخل في شراكات مع مالكي الأراضي في كل دولة يستثمر فيها البنك".

يعتبر مشروع "فكتوري هايتس"، المشروع التطويري الأوّل الذي ينفذّه البنك في منطقة الخليج، بالاشتراك مع مدينة دبي الرياضية. ويشمل تطوير 900 فيللا على مساحة 25 مليون قدم مربّع، إضافة إلى أكاديمية وناد للتنس بإدارة David Loyd، ونادٍ ومدرسة للغولف ومنشآت رياضية وتجارية.

تنافسية "فكتوري هايتس"

ويحدّد **ياسر عبد الله** الميّزات التنافسيّة للمشروع، بقوله انه يقوم على فكرة متخصصة هي الرياضة. وبالتالي "فإن غالبية المشاريع المتوّقع إنجازها خلال السنتين المقبلتين تختلف عن "فكتوري هايتس" لناحية التأمينات التي يوفرّها المشروع، سواء الفلل أو نوادي الغولف والتنس والمدارس والأكاديميات التي يتألف منها".

ويضيف أن ذلك أعطى المشروع زخماً بدليل الإقبال المرتفع الذي يشهده، مؤكداً حرص الشركة على التسليم وفق الموعد الزمني المقرّر وبمستوى الجودة التي يتوقّعها المستثمر النهائي. وفي هذا الإطار تعاقد بنك أركابيتا مع شركة متخصصة للإشراف على الجودة، بهدف التأكد من أن كل فيللا يتّم تسليمها تتمتّع بالمواصفات المطلوبة.

أما بالنسبة للأسواق والشرائح التي يتوجّه إليها "فكتوري هايتس"، أوضح **عبد الله** أن الشركة راعت في تصميم المشروع متطلبّات أكبر شريحة ممكنة من الأسواق بهدف استقطاب الزبائن من كافة البلدان العربية والأوروبية والآسيوية.

وتبلغ كلفة المشروع نحو 500 مليون دولار، وسيتمّ تسليم المرحلة الأولى منه في



مجسم لمشروع فكتوري هايتس

سبتمبر العام 2007، على أن يكتمل بشكل نهائي في منتصف العام 2008. ويقوم بنك أركابيتا بتمويل المشروع من خلال صندوق عقاري طرحه لهذه الغاية.

"الرفاع فيوز"

يقوم بنك أركابيتا بتطوير مشروعين عقاريين في البحرين بكلفة نحو 1,3 مليار دولار. الأوّل هو "الرفاع فيوز"، الذي يعتبر المشروع السكنيّ الأول المتكامل الخدمات والذي يتيح حق التملّك للأجانب، وذلك بعد أن أقرّت الحكومة قانوناً يسمح بتملّك الأجانب في مناطق معيّنة. ويشير **عبد الله** إلى أن المشروع يتيح تملك العقار بالكامل بما فيه الأرض، "فنحن نستهدف بالدرجة الأولى المستثمرين الذين يقدمون على الشراء بهدف السكن. وبشكل عام يعتبر المستثمر الأوروبي الأكثر اهتماماً بالمنطقة ولدينا طلب كبير من البريطانيين والفرنسيين والألمان".

وتقوم بتطوير المشروع شركة الرفاع فيوز التي أسسها بنك أركابيتا، وشركة البحرين العالميّة للغولف. ويتألف من 900 منزل تقام كلّها حول أراضي ملعب غولف جديد يصلح لاستضافة بطولات دوليّة. "ركزّنا في المشروع على خلق جو عائلي متكامل ووفرّنا فيه كافة التفاصيل الصغيرة التي يحتاج اليها من يسكن فيه".

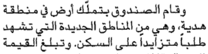
ويتضمّن المشروع مدارس تدريبية ونادياً للاعبين ونادياً آخر ريفياً لخدمة السكان القاطنين بالإضافة إلى مركز تجاري، وتفوق كلفته 300 مليون دولار. ومن المقرّر أن يبدأ تسليم المنازل أواخر العام 2007 على أن يسلّم المشروع بالكامل في نهاية العام 2008.

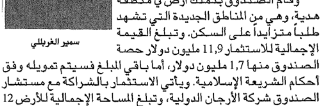
ويوضح **عبد الله** أن مهمة شركة الرفاع فيوز بعد اكتمال تطوير المشروع، ستتمثّل بالإشراف والرقابة "ذلك أن ستراتيجية البنك تقوم على متابعة المشروع على الأقلّ لخمس سنوات بعد مرحلة الإنشاء، بهدف ضمان تطبيق مستوى الجودة التي تعهّد بها البنك على مستوى الصيانة والمسطّحات الخضراء وملعب الغولف والمنازل وكافة الخدمات التي تقدّم".

اما المشروع الثاني فهو مجمع تجاري سكني وسياحي، بكلفة نحو مليار دولار، ويشمل ردم وبناء أرض على مساحة 400 ألف م2 تقريباً في شمال شرق المنامة، ويتألف من شقق وأجنحة سكنيّة ومرسى لليخوت ومطاعم وحدائق عامة. وسيقام فيه فندق "فور سيزنز" كما سيضّم المبنى الرئيسي لبنك أركابيتا.

وتحتاج البحرين حالياً، بحسب **عبد الله**، إلى الاستثمار العقاري و السكني والتجاري. وفي هذا الإطار تؤدّي البنوك الاستثمارية دوراً مساعداً للحكومة "ذلك أن الأخيرة تتمثّل مسؤوليتها بتأمين سكن لذويّ الدخل المحدود، وبالتالي حملت هذه البنوك عبئاً كبيراً عن الحكومة من خلال توفير السكن الراقي الذي يتمتع بأسلوب حياة وبمواصفات معيّنة، وهي مشاريع لها سوقها الخاصة وينتظرها الناس منذ فترة طويلة". ■

أول استثمار لصندوق العقار الخليجي في دولة الكويت





سمير الغربللي

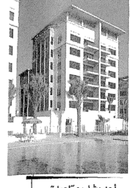
أعلن بيت الاستثمار العالمي "جلوبل" بصفته مدير صندوق العقار الخليجي عن قيام الصندوق بأولى استثماراته داخل الكويت كجزء من سلسلة استثمارات يقوم بها في المنطقة.

وقام الصندوق بتملّك أرض في منطقة هدية، وهي من المناطق الجديدة التي تشهد طلباً متزايداً على السكن. وتبلغ القيمة الإجمالية للاستثمار 11,9 مليون دولار حصة الصندوق منها 1,7 مليون دولار، أما باقي المبلغ فسيتم تمويله وفق أحكام الشريعة الإسلامية. ويأتي الاستثمار بالشراكة مع مستشار الصندوق شركة الأرجان الدولية، وتبلغ المساحة الإجمالية للأرض 12 ألف متر مربّع سيتم دمجها وفرزها ومن ثم تطويرها إلى 28 وحدة سكنية لذويّ الدخل المتوسط.

وأوضح نائب الرئيس التنفيذي في "جلوبل" **سمير الغربللي** أن العائد النقدي المتوقّع على حصة الصندوق من هذا الاستثمار هو 16 في المئة، أما فترة التطوير فقد تستغرق السنتين. وأضاف: "ننوي أن نصل بحجم الصندوق إلى 100 مليون دولار نظراً لكبر حجم الطلب على الفلل السكنية لذوي الدخل المتوسط والمحدود في دول مجلس التعاون الخليجي ما ينبئ بعوائد ممتازة". وأشار **الغربللي** إلى أن جهاز إدارة الصندوق هو في المراحل النهائية من تقصّي فرص تطوير في منطقتي القرم وجنوب الحيل في سلطنة عمان، وكذلك في منطقة سار في البحرين.

وقد طرح صندوق العقار الخليجي في أبريل 2005 وهو يهدف إلى التركيز على فرص التطوير والتملك العقاري في القطاع السكني لذوي الدخل المتوسط في دول مجلس التعاون الخليجي وذلك بما يتوافق مع مبادئ الشريعة الإسلامية.

"إعمار العقارية": مركز إدارة وتحكم لمشاريعها



أحد مشاريع "إعمار"



أعلنت شركة إعمار العقارية أنها بصدد تأسيس مركز إدارة وتحكم لمراقبة سير العمليات في جميع مشاريعها العقارية، وذلك ضمن إطار برنامج خدمة العملاء المستدام الذي تنتهجه الشركة حالياً؛ وسوف يقوم المركز باستقبال كافة البيانات الخاصة بالمنشآت التابعة لـ"إعمار" على مدار الساعة، ومن ثمّ تحليلها واكتشاف مواطن الخلل فيها ومعالجتها بشكل مباشر.

ويقوم مركز الإدارة والتحكم بمراقبة طوارئ الحريق والمصاعد والاتصال مباشرة بالدفاع المدني في حال وجود أي إنذار بالحريق أو وجود خلل ما في المصاعد؛ كما أنه سوف يعمل على مراقبة مستويات المياه في الخزانات ووضع أجهزة التكييف والمضخات ومحوّلات الطاقة والكهرباء.

وقال العضو المنتدب لـ"إعمار العقارية" في دولة الإمارات **أحمد المطروشي**: "سوف يعود المركز بفائدة جمة على الشركة باعتباره يقدم تقارير دقيقة عن استهلاك الطاقة، بالشكل الذي يمكننا من مراجعتها وتطبيق التغييرات الضرورية للتأكد من ترشيد استهلاك الطاقة بشكل تام".

وتندرج المبادرة الجديدة في إطار جهود "إعمار" المستمرة لتطوير مجمّعاتها السكنية، وهي أسّست مؤخراً "إعمار لقسم إدارة المجمّعات السكنية" التي توفّر مجموعة من الخدمات تساعد مالكي الوحدات السكنية ومن ينوب عنهم في إدارة شؤون المجمّعات.

"صروح" تباشر تنفيذ "بوابة شمس أبو ظبي"



برج "سكاي تاور"

أطلقت شركة صروح العقارية مشروع بوابة شمس أبو ظبي بقيمة 10 مليارات درهم (2,7 مليار دولار). ويضم المشروع ثمانية أبراج من بينها برج "سكاي تاور" الذي يتألف من 83 طابقاً بارتفاع 379 متراً. وبحسب الشركة، يعتبر "سكاي تاور" أعلى برج في الإمارة، ومن بين أطول 15 برجاً سكنياً وتجارياً في العالم.

وأعلن رئيس مجلس إدارة "صروح" **سعيد عيد الغفلي** أن الشركة قامت بفتح باب الاستثمار والتملك في المشروع أمام كافة الأفراد والشركات المحلية والعربية والأجنبية ولمدد زمنية تصل إلى 99 عاماً.

بدوره، أعلن الرئيس التنفيذي للشركة **منير حيدر** أن العمل في برج "سكاي تاور"، الذي يشكّل المرحلة الأولى من مشروع البوابة، سيبدأ مطلع الشهر الجاري، على أن ينتهي العمل في العام 2009.

"كيان" تفتتح "درّة الخليج" في مرسى دبي

افتتحت شركة كيان أحدث مشاريعها، "درّة الخليج"، وهو عبارة عن برج سكني يتألف من 22 طابقاً تحتوي على شقق سكنيّة متنوعة وبنتهاوس.

ويشمل البرج الذي يقع في مارينا دبي مرافق عصرية تضمّ أحواض سباحة ومناطق مخصّصة للأطفال وصالات رياضية ومركز أعمال ومحال تجارية.

واعتبر رئيس مجلس إدارة "كيان" **أحمد الحاطي** أن الشركة تساهم من خلال المشروع الجديد بإرساء معايير جديدة في ميدان الهندسة المعمارية والداخليّة الحديثة، حيث يوفّر البرج لسكانه شروط العيش المترف.

وتتألف مشاريع كيان المطلّة على مرسى دبي من أبراج "لاريزيدانسيا" و"جواهر" و"انفينيتي".

"ايفا للفنادق والمنتجعات" تؤسس "ايفا العقارية"

أطلقت شركة ايفا للفنادق والمنتجعات شركة تابعة لها هي "ايفا العقارية"، التي ستركّز على توفير خدمات المبيعات وإدارة العقارات والاستشارات والاستثمارات العقارية للشركات المطوّرة وللأفراد.

وقال رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للشركة **طلال البحر**: "إنّ إطلاق شركة ايفا العقارية هي خطوة ستراتيجية في مسيرة النمو والتطوير، وجزء من ستراتيجية توسّع الشركة، وتأكيد على التزامها بتوسيع وتنويع شبكتها العالمية بغية زيادة حجم العائدات".

وستقدم "ايفا العقارية" خدمات المبيعات والتسويق الدولية للمطوّرين الراغبين بدخول الأسواق العالمية، كما ستتيح لهم فرص استكشاف قطاعات جديدة في الأسواق من خلال قاعدة العملاء الواسعة التي عملت شركة ايفا للفنادق والمنتجعات على تأسيسها من خلال مشاريعها في مختلف أنحاء العالم.

أما بالنسبة للأفراد الراغبين بالاستثمار أو شراء عقارات فستوفّر "ايفا العقارية" حزمة متكاملة من الخدمات تحت سقف واحد، مدعومة باستشارات عقارية متخصصة لكل سوق؛ ولا تقتصر العقارات التي ستعرضها الشركة للبيع على مشاريع "ايفا للفنادق والمنتجعات"، بل سوف تشمل أيضاً مشاريع أخرى.

"ريم للاستثمار": تطلق "نجمة أبو ظبي"

إبراهيم بالسلاح

أطلقت "ريم للاستثمار" باكورة مشاريعها العقارية العملاقة "نجمة أبو ظبي" بكلفة 30 مليار درهم (8 مليارات دولار). ويقع المشروع في "جزيرة الريم" على بعد 300 متر شمال شرق سواحل أبو ظبي، ويمتد على مساحة 20 مليون قدم مربع.

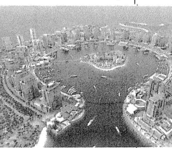
ويتوقّع أن يستوعب المشروع لأكثر من 80 ألف نسمة عند اكتماله في العام 2012، فيما ستكون أولى الوحدات السكنيّة جاهزة في العام 2008.

وبدأت عمليات بيع قطع أراض للمستثمرين والشركات العقارية. وستوفّر "نجمة أبو ظبي" بنية تحتية شاملة تشمل المدارس ومرافق الخدمات الطبية وأنظمة النقل العام الحديثة، وستخصص 50 في المئة من مساحة المشروع للأماكن المفتوحة من منتزهات عامة وملاعب أطفال وممرات المشي المغطاة.

وأوضح الرئيس التنفيذي لشركة ريم للاستثمار **إبراهيم بالسلاح** أن المشروع يتألف من ثلاث مناطق رئيسية هي منطقة الأعمال، منطقة الفنون، والقرية. "وحرصنا على تصميم هذه المناطق لتتكامل في ما بينها وتكون مجتمعاً مستقلاً بحد ذاته".

وستكون "منطقة الأعمال المركزية" بمثابة بوابة لـ"جزيرة الريم" تستقبل القادمين من أبوظبي عبر جسر خاص، كما ستتميز بأعلى كثافة سكانية بين مختلف مناطق المشروع. وستحيط الأبراج متعددة الاستخدامات التي يراوح ارتفاعها من 40 إلى 50 طابقاً قلب منطقة التجارة والترفيه الرئيسية التي يتوسطها برجان بارتفاع 80 طابقاً يجري تشييدهما داخل وخارج المراسي البحرية الثلاثة وهي نورس، دولفين وفلامنغو، كما يضّم المشروع فندقين من فئة خمس نجوم ومنتجعاً طبيعياً.

"الأرض" تطوّر 7 أبراج سكنيّة في اللؤلؤة - قطر


حوض السفن الرئيسي في مشروع اللؤلؤة – قطر

أعلنت شركة الأرض، عن مشروع بناء 7 أبراج سكنيّة في مشروع اللؤلؤة – قطر بكلفة تصل إلى 2,5 مليار دولار؛ علماً أنّ الشركة تستثمر أكثر من مليار ريال قطري في "بورتو أرابيا"، وهو حوض السفن الرئيسي في مشروع اللؤلؤة – قطر. وقال المدير العام للشركة **سلام سعيد**: "إنّ شركة الأرض تعتبر من أكبر الشركات المطوّرة في مشروع اللؤلؤة – قطر الذي يمثّل أول مشروع استثماري عالمي في الدولة".

ويتوقع الخبراء الاقتصاديون أن يتم ضخ نحو 120 مليار دولار خلال السنوات الخمس المقبلة في مجال الاستثمارات لتحسين البنية التحتية في قطر، في حين يشهد اقتصاد البلاد نمواً فاق 20 في المئة خلال العام 2004 وبلغ 28,5 مليار دولار بحسب ما أعلنه وزير التجارة والاقتصاد القطري.

يشار إلى أنّ شركة الأرض تستثمر في بلدان عربية عدة إلى جانب قطر.

تعاون بين "الإمارات لأنظمة المباني الحديدية" وشركة صينية

توقيع الإتفاقية

أعلنت شركة الإمارات لأنظمة المباني الحديدية، التابعة لشركة دبي للاستثمار الصناعي، عن توقيع اتفاقية تعاون مع شركة تشاينا جينغي للهندسة الإنشائية، في مجال بناء الأبراج والملاعب الرياضية ومستودعات الطائرات في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وقال مدير عام شركة دبي للاستثمار الصناعي **شكري المهيري** أنّ هذه الاتفاقية تعتبر بداية لعلاقة طويلة الأمد. في حين أعلن المدير العام لشركة الإمارات لأنظمة المباني الحديدية **سمير عكرة** أنّ شركته ستنفذ عمليات تصميم وتصنيع المواد اللازمة لإنشاء الأبراج والملاعب الرياضية ومستودعات الطائرات، بينما ستوفّر شركة تشاينا جينغي القوى العاملة والمعدات والمواد؛ وأكّد نائب رئيس شركة تشاينا جينغي للهندسة الإنشائية **لو يجي** على الالتزام بتوفير أقصى منفعة لكلا الشركتين والخدمة الأفضل للعملاء.



السياحة العربية: مرحلة النضوج

كتبت زينة أبوزكي

تستمر السياحة رغم كل التحديات التي تواجهها بتخطي نسب النمو المتوقعة. فقد بلغ عدد السيّاح حول العالم 808 ملايين سائح العام 2005، حسب إحصاءات منظمة السياحة العالمية، بنسبة زيادة بلغت 5,5 في المئة عن العام 2004، في حين بلغ إنفاق السياح حول العالم نحو 622 مليار دولار.

وككل عام تجاوزت نسبة النمو في الشرق الأوسط المعدل العام، إذ بلغ عدد السيّاح إلى المنطقة 38,4 مليون سائح العام 2005، بنسبة زيادة بلغت 7 في المئة عن العام 2004، وتشير التوقعات إلى أن عدد السياح إلى الشرق الأوسط سيفوق 100 مليون سائح بحلول العام 2020.

حمل النمو الحاصل في السياحة العربية، جملة من التطورات والظواهر مثل الاستثمارات السياحية، قطاع الطيران، وظهور منتجات ووجهات سياحية جديدة.

• **نمو السياحة العربية البينية:** مع أن مع أحداث 11 سبتمبر وتداعياتها شكلت سبباً لانتعاش السياحة العربية البينية، إلا أن ذلك ترافق مع جملة عوامل أهمها الحملات الترويجية والحوافز التي قدمتها الوجهات العربية لاستقطاب السيّاح من الأسواق المجاورة، إضافة إلى التوسّع الكبير في إنشاء المجمعات السياحية وتنويع الخدمات، الأمر الذي أشعل المنافسة وضاعف الإقبال، خصوصاً أن السائح العربي يدخل في حسابات معظم المقاصد السياحية وحتى العالمية منها، لمستوى إنفاقه العالي الذي يفوق 30 مليار دولار سنوياً.

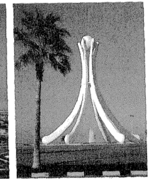
• **استثمارات ضخمة:** ساهمت الفورة المالية مقرونة بنمو السياحة البينية بحدوث انتعاش غير مسبوق في الاستثمارات السياحية. ويكاد لا يخلو مشروع عقاري كبير في المنطقة من جانب سياحي. وتراوح قيمة المشاريع ذات الطابع السياحي بين 90 و 110 مليارات دولار. ومن بين الشركات الرائدة في هذا الإطار شركة إعمار التي تتوسّع يوماً بعد يوم. ومن أبرز مشاريعها الجديدة، مدينة الملك عبد الله الاقتصادية ومشاريع متنوعة في المغرب، إضافة إلى مشروع مارينا القصور في تونس، وكذلك شركة نخيل التي تنفذ مشاريع تصل قيمتها إلى نحو 25 مليار دولار، وهي أعلنت مؤخراً عن سلسلة مشاريع جديدة في المغرب، وشركة المملكة للاستثمارات الفندقية. وهناك الكثير من المشاريع يجدر ذكرها، مثل مشاريع سرايا، العبدلي، آيلة في الأردن، اللؤلؤة، الوعب في قطر، ومشاريع عدة في سلطنة عمان أبرزها مشروع مدينة الزرقاء، وكذلك مشروع صنين، بوابة بيروت، ولاند مارك، في لبنان. وكان لافتاً في تلك المشاريع أنها أطلقت موجة من الاستثمارات العربية بين دول الخليج سرعان ما انتقلت لتشمل مختلف الدول العربية.

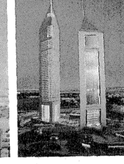
ومن التطورات المهمة في هذا السياق، مبادرة الحكومات إلى تخصيص استثمارات ضخمة لتطوير البنية التحتية للسياحة كما فعلت الجزائر، على سبيل المثال، التي رصدت نحو 60 مليار دولار للسياحة.

• **التمويل وإنشاء مصارف سياحية:** إزاء التطور في القطاع العقاري والسياحي، برزت مسألة التمويل التي تمت مواجهتها بتطوير أساليب وأدوات مبتكرة راوحت بين صناديق ومحافظ الاستثمار وصولاً إلى إنشاء مصارف متخصصة بالسياحة.

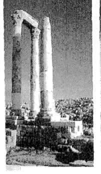
• **أسواق جديدة في مقدمها الصين:** مع انتشار الاستثمارات الضخمة في كافة الدول العربية، كان لا بدّ من البحث عن أسواق جديدة وفي مقدمها السوق الصينية، اذ تشير التوقّعات إلى أن الصين ستصدر نحو 100 مليون سائح بحلول العام 2010. وبدأت دول عربية عدة في دراسة سبل الفوز بحصة من السياح الصينيين. وتشمل الجهود في هذا المجال الترويج وعقد الاتفاقيات، كما فعلت وزارة السياحة اللبنانية مثلاً. ويتوقع أن تشهد المرحلة المقبلة تطوير مرافق ومنتجات سياحية تتناسب ومتطلبات السياح الصينيين.

• **بروز مقاصد سياحية جديدة:** إلى جانب التطور السريع الذي تشهده المقاصد السياحية التقليدية في عدد السياح والاستثمارات وتنويع المنتجات، فقد شهدت السنتان الماضيتان توالي ظهور وجهات لم تكن في معرض دخول المعترك السياحي. فبعد دبي، التي اعتبرت نموذجاً يحتذى لا سيما في سياحة الأعمال حيث تمكنت في العام 2005 من احتلال المركز الأول عالمياً بالنسبة لنسب الإشغال والعائدات في فنادقها، برزت وجهات جديدة يتوقع أن تنافس بقوة خلال الفترة المقبلة ومنها على









سبيل المثال:

– **السعودية**: ركّزت الهيئة العليا للسياحة منذ إنشائها على تطوير السياحة الداخلية كمرحلة أولى، وأعلن أن الدخل السياحي بلغ نحو 15 مليار دولار العام 2005، ما يؤكد نجاح سياسة إنعاش السياحة. كما تمّ اتخاذ سلسلة من الإجراءات لإنعاش وتطوير السياحة الخارجية، شملت تسهيل منح تأشيرة السائح من خلال بعض الوكالات في السعودية لزيارة كافة أنحاء المملكة باستثناء مكة والمدينة من أجل التفريق بين زيارة الحج والعمرة والسياحة. واستجاب القطاع الخاص بقوة لهذا التوجّه حيث تمّ إطلاق عشرات المشاريع السياحية في مختلف مناطق المملكة.

– **سلطنة عمان**: تحوّلت السلطنة خلال فترة قياسية إلى وجهة سياحية منافسة، مستفيدة في ذلك من تضافر عوامل عدة، أبرزها المقومات الطبيعية التي تمتلكها وفي مقدمها التنوع المناخي، حيث يسود طقس معتدل في منطقة صلالة مثلاً خلال فصل الصيف، إضافة إلى تبني الحكومة لسياسة ثابتة في تشجيع قدوم السياح وكذلك تشجيع الاستثمارات السياحية، فتمكنت السلطنة من اجتذاب نحو 1,4 مليون سائح العام 2005. كما شهدت إنشاء العديد من المشاريع الكبيرة مثل "مدينة الزرقاء" بتكلفة تصل الى 15 مليار دولار، ومشروع "الموج وبر الجصة" وغيرها.

– **قطر**: رصدت نحو 18 مليار دولار لتطوير البنية التحتية للسياحة من خلال خطة طويلة المدى تهدف إلى تحويل قطر إلى وجهة رئيسية لسياحة الأعمال والمؤتمرات، إضافة إلى السياحة الرياضية والتعليمية. وتستهدف الخطة جذب 1,4 مليون سائح بحلول العام 2010.

– **رأس الخيمة وأبوظبي**: دخلت أبوظبي بقوة حلبة المنافسة السياحية، وجاء الإعلان عن مشروع تحويل جزيرة السعديات إلى منطقة سياحية لجذب نحو 26 مليار دولار، كمؤشر على رسوخ القناعة بتحويل أبوظبي إلى وجهة سياحية رئيسية في المنطقة. كما تعتبر رأس الخيمة الوجهة الأسرع نمواً والتي وضعت خطة لتطوير السياحة فيها تقضي بإنشاء 30 فندقاً ومنتجعاً في الصحراء وفي قرى نموذجية عدة في الجبال، إضافة إلى منتجعات صيفية وشتوية للتزلج.

طفرة سياحية تشمل الاستثمارات وعدد السياح وتنويع المنتجات

بروز مقاصد سياحية جديدة

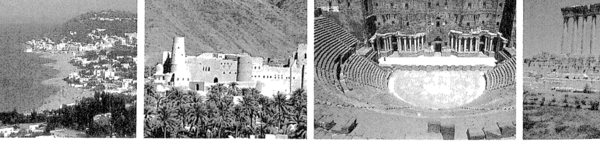
• **تنويع المنتجات**: نجحت المقاصد العربية الحديثة والتقليدية في تنويع المنتج السياحي وتطوير أنواع جديدة، مثل السياحة الرياضية، سياحة المغامرات، السياحة الصحراوية وتشمل التزلج على الرمال، السفاري، الفنادق الصحراوية الخ.. وتبرز في هذا المجال تجربة البحرين في مجال السياحة الرياضية مع استضافتها لسباقات "الفورمولا وان" التي استطاعت أن تستقطب نحو 750 ألف سائح خلال مارس الماضي أي ما يوازي تقريباً عدد سكان المملكة.

أما قطر فاستندت إلى استضافتها للألعاب الآسيوية في ديسمبر المقبل لتكريس موقعها على خريطة المقاصد السياحية الرياضية، حيث تمّ بناء مرافق ضخمة متكاملة وكذلك شركات خدمات متخصصة، ما يشكّل أرضية صلبة لاستقطاب دورات رياضية إقليمية وعالمية مستقبلاً.

•**فنادق اقتصادية**: يدخل في سياق سياسة تنويع المنتجات السياحية، إدخال أنماط جديدة من الفنادق إلى المنطقة، كالفنادق الاقتصادية. حيث تقوم سلسلة انتركونتيننتال مثلاً بتطوير 20 منشأة من فنادق "اكسبرس باي هوليداي" الاقتصادية خلال الأعوام الخمسة المقبلة والتي تعدّ النسخة الاقتصادية عن فنادق "انتركونتيننتال". وكذلك الأمر بالنسبة لمجموعة "روتانا" التي أطلقت علامة سنترو التي تتميز بأسعارها الاقتصادية مع المحافظة على مستوى لائق للخدمة، في حين تدعم إيفا للفنادق والمنتجعات انتشار فنادق "يوتل" التي تجسد فخامة الدرجة الأولى على الطائرة في غرفة فندقية صغيرة.

•**شركات طيران خاص**: برز دور قطاع الطيران الذي من الطبيعي أن ينشط هو الآخر، كون القطاعين مكملان لبعضهما البعض، فانتشر مفهوم الطيران المنخفض الكلفة الذي ساعد في ما بعد على ظهور فئة جديدة من السيّاح لم يكن بمقدورهم السفر، هذا فضلاً عن شركات طيران جديدة تمّ إنشاؤها وأخرى جرى زيادة وتحديث أسطولها وتوسيع نطاق نشاطها لتتمكن من المنافسة، وواكبها اعتماد بعض الدول سياسة الأجواء المفتوحة وتسهيلات بمنح التأشيرات لتلقي أكبر حصة ممكنة من التدفق السياحي.

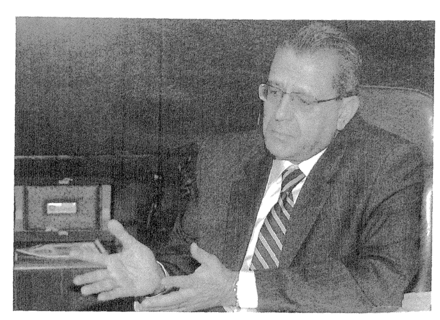
ويبرز اهتمام كبار المستثمرين بالقطاع لا سيما في الطيران حيث تم خلال الفترة الأخيرة إنشاء أكثر من شركة طيران ما بين الكلفة القليلة والخاص، بداية مع العربية للطيران وطيران الجزيرة، مروراً بشركة طيران سما والفاخر السعودية إلى قيام مستثمرين خليجيين بتأسيس شركة طيران خاص مقرها الشارقة، بالإضافة إلى قيام الشركة الوطنية لتأسيس شركة مماثلة في الكويت. ■











وزير السياحة اللبناني جوزف سركيس:
نتوقع 1,5 مليون سائح

بيروت - الاقتصاد والاعمال

لا يغفل وزير السياحة اللبناني جوزف سركيس، القادم من قطاع العقارات والمقاولات كمهندس، إلى قطاع السياحة كوزير، أي فرصة قد تساعد في استعادة لبنان لموقعه على خريطة السياحة العربية والدولية.

ويشير سركيس إلى أنه يعمل جاهداً من خلال الإمكانات المتواضعة لتنشيط السياحة في لبنان، التي لا ينكر أنها مرّت بفترة عصيبة خلال العام 2005 نتيجة الأحداث التي شهدها لبنان، بدءاً من اغتيال رئيس الوزراء السابق رفيق الحريري.

ويؤكد سركيس أن السياحة في لبنان لا بدّ أن تستعيد موقعها، والدليل الأرقام المميزة التي تحققت في الربع الأول من هذا العام، متوقعاً إستقبال 1,5 مليون سائح هذا العام، وتجاوز ما تحقق في العام 2004 المميّز سياحياً.

يقول الوزير سركيس إن أرقام الأشهر الأولى من العام 2006 تشير إلى بداية جيدة في الحركة السياحية إلى لبنان. فحسب الإحصاءات الرسمية، زار لبنان، خلال الأشهر الثلاثة الأولى من العام الجاري 246 ألف سائح، مقارنة بـ 202 ألف في الفترة نفسها من العام 2004، وهو عام مميز في النشاط السياحي. واستثناء العام 2005 سببه الأحداث التي شهدها، بدءاً من استشهاد الرئيس رفيق الحريري. والأرقام التي سجلت في الأشهر الثلاثة الأولى من العام الجاري والتي زادت بنسبة 21 في المئة عن العام 2004، تشكل مؤشراً مهماً جداً، ما يعني أن السنة الحالية ستكون ممتازة في حال استمر توافد السياح إلى لبنان على هذه الوتيرة.

ويشدد الوزير على أن "لبنان استطاع أن يحقق هذه الأرقام نتيجة الاستقرار الأمني الذي شهده البلد خلال الأشهر الأخيرة". ويستبعد أي تأثير للجانب السياسي، معتبراً أن التجاذبات السياسية مهما كبرت في لبنان، لا تزعج السائح الذي لا تعنيه على الإطلاق الخلافات السياسية بين المسؤولين، بل ما يؤثر على السياحة والاستثمار هو الاستقرار الأمني، لافتاً إلى أن ما حصل في العام 2005 كان سلبياً لدرجة أنه هزّ صورة البلد ككل، وأكّد أن المناخ السياسي المستقر نوعاً ما سينعكس على الحركة السياحية إيجاباً.

تزايد ملحوظ في الاستثمار العقاري السياحي

تفعيل الترويج

وعن الدور الذي تقوم به الوزارة في هذا الشأن، يقول **سركيس** "تقوم الوزارة بترويج لبنان في كافة الفعاليات المتخصصة بالسياحة حول العالم. وتتوجه إلى العالم لإظهار الصورة الصحيحة للبنان كبلد يتمتع بكل المزايا والمقومات السياحية، من خلال لفت انتباه السائح وطمأنته ودعوته لزيارة لبنان.

وأعلن **سركيس** أن الوزارة بصدد تحضير فيلم ترويجي عن لبنان بفكرة جذابة وجديدة، حيث سيتم إطلاق حملة ترويجية في بعض الدول الجديدة التي لم يعتد لبنان التوجّه إليها في السابق، إضافة إلى الأسواق العربية التي هي أسواق تقليدية وأساسية بالنسبة للبنان. فالأخوة العرب يعرفون لبنان ومعتادون عليه وعلى مناخه وظروفه. وإلى ذلك تحرص الوزارة على توفير كل التسهيلات المتعلقة بمنح التأشيرات على المطار.

إنما الصعوبة، يضيف **سركيس**، "تكمن في بعض الدول التي تنصح رعاياها بعدم المجيء إلى لبنان كلما حدثت "خضة" صغيرة. وتمنى أن تكون هذه الدول أكثر دقة عند إصدار نصائحها في هذا الشأن، مشيراً إلى أن بعض الدول الأوروبية والآسيوية تتعاطى مع لبنان بطريقة مغايرة عما يتعاطى معه الغرب، ومنها دول أوروبا الوسطى كجمهورية تشيكيا مثلاً، التي زارها الوزير مؤخراً ووقّع مع حكومتها اتفاقية تعاون سياحي، معولاً على أهمية هذه الاتفاقية التي تتطلب متابعة واستمرارية.

وأكّد الوزير على أهمية أسواق أوروبا الشرقية الوسطى وروسيا، حيث تصدّر هذه الدول سنوياً عشرات الملايين من السياح، يأتي قسم منهم إلى دول الشرق الأوسط والبحر المتوسط، من دون أن يحصل لبنان

السائح الصيني قريباً في لبنان

ارتفاع عدد السياح خلال الربع الاول بنسبة 21% عن العام 2004

على حصة منها. وأشار إلى أنه تمّ مؤخراً منح رعايا تلك الدول تأشيرات على المطار بإستثناءات قليلة، وتمّ تشكيل فريق عمل في الوزارة لمتابعة هذه الأسواق.

ويضيف الوزير **جوزف سركيس** "هناك أيضاً أسواق قريبة للبنان ضعف إقبال السياح منها في الفترة الأخيرة، وهي تركيا، قبرص واليونان. ونحن نعمل على معالجة الأسباب التي أدت إلى هذا التراجع. بالنسبة إلى تركيا هناك مشكلة تأشيرات تتم معالجتها، وسيقوم رئيس الوزراء اللبناني **فؤاد السنيورة** بزيارة إلى تركيا الشهر المقبل لبحث كل الأمور الاقتصادية بين البلدين، وسيكون الشق السياحي أحد الأمور الأساسية". ولفت إلى ضرورة تسهيل منح التأشيرات للأتراك، فهم يحبون لبنان ويرغبون في المجيء إليه، والمطلوب تسهيل ذلك. وأكد أن هذه المسألة مهمة جداً وستتم معالجتها مع الجانب التركي.

وبالنسبة إلى قبرص، أشار الوزير **سركيس** إلى أنه تم توقيع اتفاق تبادل سياحي مع قبرص خلال زيارة وزير السياحة القبرصي إلى لبنان، وخصوصاً ما يتعلق بالسياحة البحرية المهمة جداً للبلدين.

إنجاز كبير مع الصينيين

أما السوق الثالثة والأهم في العالم فهي الصين، ويقول أنه جرى توقيع بروتوكول تعاون سياحي مع جمهورية الصين منذ فترة، "ونحن نعمل على ترجمة هذا البروتوكول إلى اتفاقية تنفيذية". ويلفت إلى أن الصين صدّرت 20 مليون سائح في العام 2005، وحسب التوقعات والدراسات، من المتوقع أن يراوح العدد خلال العام 2010 بين 80 و100 مليون سائح وهو رقم كبير جداً". ويتابع: "بعد توقيع الاتفاقية وضعت جمهورية الصين لبنان على خريطة المقاصد السياحية التي تنصح رعاياها بالذهاب إليها، فالنظام في الصين ينص على أن تحدد الدولة الأماكن التي يمكن زيارتها. ولبنان بات أحد هذه المقاصد بين الكثير من دول الشرق الأوسط، علماً أن الكثير من الدول تسعى الى تحقيق ما حققه لبنان في هذا الإطار، إلا أنها لم توفق على الرغم من أنها أكثر تقدماً من لبنان حالياً من جهة الاستقرار والسياحة".

وتوقيع هذه الاتفاقية مع الصين، هو دليل، حسب **سركيس**، "على أن لبنان لا يزال يحظى بالاهتمام العالمي رغم الظروف التي يمر بها"، مشيراً إلى "أن اتصالات تحصل بين القطاعين الخاص اللبناني والصيني للإفادة من البروتوكول الموقع"، معتبراً "أن القطاع الخاص هو من سيقوم بتنفيذ العمل بعد أن تحضّر الوزارة، كإدارة رسمية، الأرضية من خلال الاتفاقات والترويج اللازم، وعلى القطاع الخاص أن يكمل العمل ونحن على اتصال معه في هذا الشأن".

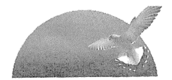
ويؤكد الوزير **سركيس** "أن التعاون مع الصين بدأ يتحرك" ويتوقع أنه "في حلول العام 2007 سنبدأ برؤية سياح صينيين بكثافة في لبنان، ما يعني أن نقلة نوعية سيشهدها لبنان في عدد السياح نتيجة ذلك، مهما كان عدد السياح الصينيين إلى لبنان قليلاً". ويأمل الوزير خيراً "إذا استمر البلد متوجهاً نحو الاستقرار الأمني وعدم تكرار ما حدث العام 2005". وأشار إلى أن "الوزارة تعمل في هذا الاتجاه من خلال فريق عمل يقوم بدراسة الأسواق التي يمكن أن نتوجه إليها لكسب السياح منها". وشدّد **سركيس** "على ضرورة معرفة نوع السياحة التي تريدها هذه الدول، ونحن على تواصل مع وكالات سياحة وسفر موجودة هناك، وبعض المسؤولين في الوزارة التقوا بهذه الوكالات، وقد تمّ ذلك أيضاً من خلال سفارات لبنان في الخارج، والهدف هو جمع المعلومات عن هذه الدول للقيام بخطوات مدروسة تؤدي إلى نتائج ملموسة وفق الإمكانات المتوافرة".

وعبّر **سركيس** عن تفاؤله وقال إن النتيجة الجيدة ستظهر في وقت قريب، فالمؤشرات كلها تؤكد أنه إذا استمر النمو على هذه الوتيرة من المتوقع أن يستقبل لبنان 1,5 مليون سائح خلال العام الحالي متخطياً الرقم 1,3 مليون المميز الذي تم تحقيقه العام 2004.

استمرار النمو سياحياً وعقارياً

ويعتبر وزير السياحة أن الاستثمار مستمر في لبنان وسيعطي نتائج جيدة جداً في المستقبل القريب، وتوقّع أن تتضاعف قيمته. وأشار إلى استثمارات في مشاريع عقارية جديدة، تتضمن جانباً سياحياً، كمشروع "بوابة بيروت" الذي أطلق مؤخراً بتكلفة 600 مليون دولار، ومشروع فندق جديد تم إطلاقه بين مجموعة لبنانية كويتية وكيمبنسكي الألمانية، إضافة إلى فنادق أخرى قيد الإنشاء، منها فنادق "الفورسيزنز" و"هيلتون" و"الحياة" التي من المتوقع افتتاحها في العام الحالي أو العام المقبل. وهذه الفنادق إضافة إلى غيرها في بيروت وخارجها، ستضيف نحو 3 آلاف سرير جديد، على الـ 18 ألف سرير الموجودة حالياً. ■





الوزير نور الدين موسى:
60 ملياراً لانعاش السياحة في الجزائر



عمان– زينة أبوزكي

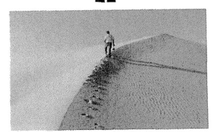
حظيت السياحة في الجزائر منذ ستينات القرن الماضي باهتمام كبير تمثّل بإنشاء وتطوير مرافق سياحية بتصميمات عمرانية وضعها المصمم الفرنسي الشهير فرنارد بيون تنسجم مع طبيعة وحضارة الجزائر. إلا أن الأزمة الاقتصادية التي عاشتها البلاد منتصف الثمانينات ألقت بثقلها على القطاع فأوقفت عملية الاستثمارات والتطوير التي كانت الدولة قد أطلقتها لا سيما المرافق السياحية التي لم تتم الاستفادة منها وصيانتها بالشكل المطلوب.

وبقيت أعداد السياح إلى الجزائر تتأرجح ما بين 1,1 مليون العام 91 و 500 ألف العام 95 حتى استقرت مع استتباب الأمن بفضل سياسة الوئام والمصالحة الوطنية أواخر التسعينات التي طمأنت المستثمرين والسياح. وقد ترجم ذلك بتحقيق نسبة نمو في عدد السياح بلغت 10 في المئة سنوياً بين العامين 2000 و2004. وفي ضوء هذا التطور أطلقت الحكومة الجزائرية خطة لتطوير القطاع يتحدث عنها لـ"الاقتصاد والأعمال" وزير السياحة الجزائري نور الدين موسى.

يقول الوزير موسى أنه خلال السنوات الست الأخيرة بدأت السياحة في الجزائر تشهد نمواً مطرداً في عدد السياح الذي بلغ 1,44 مليون زائر العام الماضي بنسبة زيادة 15 في المئة عن العام 2004 معتبراً ذلك بداية جيدة حدث بالحكومة لاتخاذ قرار بإعادة تأهيل البنية التحتية التي تخدم السياحة كنقطة انطلاق، فتم وضع خطة خمسية تتضمن تخصيص نحو 60 مليار دولار لتهيئة البنية التحتية للسياحة، كما تتضمن وضع التشريعات اللازمة لتشجيع الاستثمار الخاص السياحي وتنمية القطاع ككل، حيث تم اعتماد بعض القوانين من قبل البرلمان، وتجري دراسة قوانين اخرى. فتمّ مثلاً وضع قانون خاص بمناطق التوسع السياحي، تم اعتبارها مناطق ذات منفعة عامة، هذا بالإضافة إلى قانون التنمية المستدامة الذي يعطي حوافز كبيرة للمستثمرين على غرار قانون الاستثمار، لكنه يتميز بإعطاء حوافز وتسهيلات اضافية للاستثمارات السياحية. وتتمثل هذه التسهيلات بأسعار مخفضة للعقارات مع قيام الدولة بتأهيل وتطوير مناطق التوسع السياحي لتصبح جاهزة للاستثمار. هذا وتتفاوت الحوافز من منطقة إلى أخرى، إذ تزيد في المناطق الداخلية والصحراوية.

ويؤكد موسى: "إن بدء تنفيذ الخطة، شجّع المستثمرين الجزائريين على اطلاق مشروعات سياحية عدة، حيث بلغ عدد الطلبات المقدمة من قبلهم أكثر من 800 طلب لافتاً إلى أن الحكومة تعمل على تذليل العقبات الادارية الموجودة ما يسهّل تنفيذ المشروعات. ولفت موسى إلى أن هناك أكثر من 30 ألف سرير قيد الإنجاز بالنسبة لقطاع الفندقة، حيث من المتوقع افتتاح فنادق عدة خلال العامين الحالي والمقبل، واصفاً حجم الاستثمار بالجيد جداً في كافة القطاعات.

خطة لتحسين بيئة الاستثمارات، زيادة 120 ألف غرفة، ومضاعفة عدد السياح بحلول العام 2010



وتعتمد الجزائر في منتجاتها السياحية على مقومات طبيعية يذكر منها الوزير موسى مساحة كبيرة تبلغ 2 مليون و300 ألف كلم مربع وساحلاً بطول 1200 كلم يمتاز بشواطئه النظيفة وغير المكتظة، وكذلك بتنوع الفصول حيث تتساقط الثلوج خلال فصل الشتاء على الجبال القريبة من البحر، هذا بالإضافة إلى مناطق صحراوية أجمع الخبراء على فرادتها والتي تتضمن جبال الطاسيلي التي تم وضعها من قبل الأونيسكو على لائحة التراث العالمي. وتملك الجزائر ثروة تاريخية تتميز بامتلاكها لأهم الآثار الرومانية بعد إيطاليا فضلاً عن مواقع للسياحة الدينية. ويعتبر أن هذه المقومات تجتذب شرائح واسعة من السياح الذين يهتمون بالثقافة وحب الاستكشاف والمغامرات.

ولفت نور الدين موسى الى أن منطقة

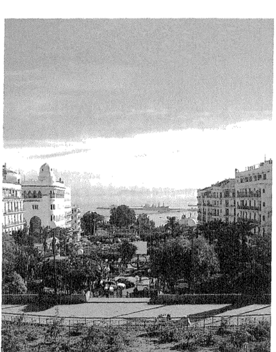
تمنراست التي تقع في أقصى الجنوب وتشتهر بمواقعها ونشاطاتها المتنوعة، تلقى رواجاً لدى السياح الأجانب الذين يسعون إلى اكتشاف وتجربة حياة الصحراء، ولقد استقطبت وحدها 18 ألف سائح خلال الموسم الصحراوي الماضي، هذا فضلاً عن مناطق أخرى يمكن للسائح ان يتمتع فيها بالسياحة الطبيعية.

كما ويتحدث **موسى** عن أهمية السياحة العلاجية الطبيعية في تنوع المنتج السياحي الجزائري حيث ينتشر في الجزائر أكثر من 200 نبع مياه حارة ذات فوائد صحية جمة ويجري العمل أيضاً على تطويرها لعرضها على الاستثمار، كذلك التداوي بالرمال الساخنة في منطقة بيسكارة المعروفة في الجنوب الشرقي للجزائر. ويلفت أن الحكومة تسعى لتسويق الجزائر كوجهة للسياحة العلاجية والصحية المتكاملة وهي تعمل من هذا المنطلق على تهيئة المنشآت المتخصصة بما يسهم في تشجيع الاستثمارات الخاصة وتخفيض تكلفة زيارتها والاستشفاء فيها.

ولا يغفل **موسى** أهمية الشواطئ التي تتمتع بها الجزائر لأن السياحة البحرية وما تتضمنه من رياضات مائية تستحوذ على شريحة كبيرة من السياح خصوصاً أن شواطئ الجزائر تعتبر جزءاً من شواطئ البحر المتوسط التي تجذب 40 في المئة من السياح العالميين حسب إحصاءات منظمة السياحة العالمية. ويلفت إلى أهمية الموقع الجغرافي الذي تتمتع به الجزائر وقربها من أهم الوجهات المصدرة للسياح كإيطاليا، فرنسا، ألمانيا وغيرها.

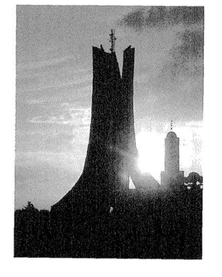
ويميز الوزير 3 شرائح من السياح تستهدفهم الجزائر، **أولاً**: السياحة الداخلية فهناك 2 مليون جزائري يسافرون إلى الخارج لقضاء عطلاتهم ولا يكون خيارهم بالضرورة عن قناعة بالوجهات الخارجية بل لعدم توافر المرافق والخدمات اللازمة محلياً. **ثانياً**: المغتربون الجزائريون والذين ينوون قضاء عطلهم في وطنهم. **ثالثاً**: السياح الأجانب من مختلف العالم ويشدد على السائح الذي يختار السياحة الثقافية والدينية والمغامرات والتي تتميز بها الجزائر في محيطها.

ويركّز على أهمية الدول العربية ليس كمصدر للسياح فحسب بل أيضاً لاهتمام العرب بالاستثمار في الجزائر. ويتوقع **موسى** أن تنشط السياحة العربية إلى الجزائر والتي تقتصر حالياً على سياحة الأعمال مع تهيئة المرافق التي تلائم السياح العرب والمرتكزة على السياحة العائلية بالدرجة الأولى.



800 طلب ترخيص لمشروعات سياحية من مستثمرين جزائريين

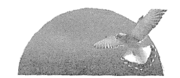
جذب الاستثمارات العربية وتهيئة المرافق الملائمة لمتطلبات السائح العربي



ولا يخفي الوزير أن أمام الجزائر مسيرة طويلة مشيراً الى أن الدول المجاورة قطعت شوطاً كبيراً ولديها طموحات عالية حيث تخطط لمضاعفة عدد السياح إليها مع حلول العام 2010. أما الجزائر فتعمل منذ البداية على استدراك النقص في الطاقة الفندقية حيث تلحظ الخطة العشرية 2005–2015 زيادة عدد الغرف الفندقية بنحو 120 ألف غرفة بالإضافة إلى 80 ألف غرفة الموجودة حالياً. ويقول **موسى** أن مضاعفة عدد السياح إلى الجزائر العام 2010 ليبلغ نحو 3ملايين يعتبر إنجازاً جيداً بالنسبة لوجهة ناشئة كالجزائر، ويلفت أن القرار والتصميم موجودان وتحقيق الأهداف ليس ببعيد.

ويضيف وزير السياحة أن الخطة تركز على الاستثمار في تأهيل العنصر البشري وقد تمّ تعديل المناهج في المعاهد المتخصصة الموجودة لتلائم التطورات الحاصلة، كما تمّ التعاون مع جامعات ومعاهد أجنبية متخصصة لتأسيس معاهد وجامعات أخرى لتأهيل الكوادر في مجال الخدمة، الإدارة والإشراف الفندقي.

ويؤكد الوزير **موسى** أن الحكومة تقوم بدورها في إطار الترويج من خلال المشاركة في المؤتمرات والمعارض السياحية المتخصصة في العالم، لافتاً إلى أن ذلك بداية لحملة ترويج يجري العمل على تطويرها وتكثيفها. كما أن التعاون جار مع وكالات السياحة والسفر للترويج وهناك تحالفات قيد التحضير. ووصف الجزائر بوجهة سياحية بديلة على شاطئ البحر المتوسط حيث لا تزال تحافظ على هدوئها ورونقها خصوصاً أن باقي الوجهات مكتظة. ولفت إلى أن الجزائر مقصد واعد للسياحة والاستثمار وهذا ما يؤكده خبراء السياحة والاستثمار، والمرافق السياحية الموجودة شاغرة بانتظار المشغلين والمتخصصين وهو ما تسعى الحكومة لتنفيذه.■



السياحة التونسية: 2010 = 10 ملايين سائح

تونس – حسين فواز

دعا أحد المستثمرين العرب إلى رفع شعار جديد في تونس هو: 2010=10 ملايين سائح، وفي المقابل يكرر أحد أهم رجال الأعمال التونسيين مقولة مفادها أنّ تونس قادرة على بلوغ الرقم 20 مليون سائح خلال العقد المقبل، إذا تمكّنت من المحافظة على حصتها الحالية من السياحة المتوسطية وتمكّنت من استقطاب جنسيات جديدة لم تكن تزور تونس في الماضي، مثل السيّاح الصينيين الذين توقع وزير السياحة التونسي التيجاني حداد أن يرتفع عددهم باطراد بحيث تصل طاقة السوق الصينية على تصدير السيّاح إلى نحو 100 مليون مع حلول العام 2020.



الوزير التيجاني حداد

هل هناك مبالغة في التوقعات بالنسبة للسياحة في تونس، وهل ستكون تونس قادرة على استيعاب هذا العدد من الوافدين سنوياً، وإلى أي مدى ستتمكن السياحة التونسية من مواكبة المتغيرات في أذواق السيّاح ورغبتهم بالحصول على خدمات جيدة بأسعار مقبولة طالما أن العرض كبير وهناك دول عدة بدأت تظهر حديثاً على خريطة السياحة العالمية، كما هناك دول تستعد لدخول حلبة المنافسة مستقبلاً، وبعضها يمكن أن يشكل منافسة حادة للسياحة التونسية مثل ليبيا والجزائر.

استطاعت تونس خلال فترة قياسية تحويل السياحة من قطاع هامشي الى محرّك رئيسي لكثير من القطاعات الأخرى، وتحوّلت الهواية إلى صناعة حقيقية حسب المفهوم العالمي لصناعة السياحة. وجاء ذلك في جانب أساسي منه نتيجة الدعم

الوزير التيجاني حداد: الأولوية للمداخيل السياحية



شاطئ قمرت

الشخصي والرعاية المباشرة من الرئيس **زين العابدين بن علي** للقطاع السياحي.

صحيح أن تونس اختارت نوعية معينة من السياحة، هي سياحة المجموعات والسياحة الرخيصة نسبياً، لكن هذا الأمر لم يعدّ يشكل نقطة ضعف في الوقت الحاضر، بعد أن أصبحت الوجهة التونسية معروفة في العالم وباتت مطلوبة من جنسيات عدة، وتمكنت من المحافظة على الأسواق التقليدية المصدّرة للسيّح، وأهمها فرنسا وألمانيا وايطاليا وعدد من الدول الأوروبية الأخرى، إضافة إلى الأسواق الجديدة التي يتم فتحها بشكل متواصل بفضل جهود من الهيئات الحكومية والخاصة في تونس. ولا يجوز إغفال أهمية السياحة المغاربية التي تلعب دوراً كبيراً في رفع عدد الوافدين وفي ارتفاع المداخيل خصوصاً السوق الليبية والسوق الجزائرية.

أين السيّاح العرب؟

وكان كثر الحديث خلال التسعينات من القرن الماضي عن مفارقة ملفتة للنظر قوامها ارتفاع حجم الاستثمارات العربية في القطاع السياحي في تونس، وتواضع عدد الوافدين من الشرق الأوسط، وخصوصاً من منطقة الخليج. وجرت محاولات عدة لمعالجة الوضع وتشجيع السياحة العربية بشكل عام للمجيء إلى تونس والتمتع بمميزاتها السياحية من شمس على مدار السنة، وشواطئ مترامية، وثروات لا تحصى من

التاريخ والثقافة والرياضة والترفيه. إلا أن الأمور أصبحت أكثر واقعية اليوم، ولم يعدّ صعباً الاعتراف بأن السياحة التونسية لم تكن قادرة على تلبية طلبات العائلة العربية، لأسباب موضوعية كان من الطبيعي العودة إليها والبدء بمعالجتها ليكون لدى تونس منتوجاً سياحياً مخصصاً لهذه الفئة من السيّاح.

وبالفعل قطعت تونس في السنوات القليلة الماضية مرحلة كبيرة من العمل الدؤوب لرفع مستوى المنتوج السياحي التونسي في مختلف عناصره، فتم تجهيز مناطق سياحية جديدة في الشمال والجنوب والوسط، مروراً بالضاحية الشمالية لتونس العاصمة، ونشأت مؤسسات سياحية من الجيل الجديد قادرة على إرضاء نوعيات متطلبة من السيّاح، وجرى الاهتمام بالمنشآت الترفيهية المكملة للبنية السياحية من ملاعب رياضية وحدائق ومدن الألعاب والمطاعم والملاهي.

وتحولت تونس إلى مهرجان متواصل خلال الصيف، فلم تعد مهرجانات قرطاج السنوية، الحدث الفني الوحيد المتميز والمقصود من جميع أنحاء العالم، بل امتد موسم المهرجانات على مدار السنة حسب الفصول والعوامل المناخية وانتشر في أكثر من ولاية سواء في الشمال أو في الجنوب.

الزلزال السياحي

كان من المفترض أن تؤدي هذه التطورات المهمة التي تركت آثارها على جميع المناطق والمرافق السياحية في تونس، إلى نتائج إيجابية سريعة، بسبب ارتفاع الطلب على السياحة أواخر التسعينات، ونظراً لما تتمتع به تونس من مناخ آمن واستقرار يعتبران العامل الأساس في استقطاب السيّاح، إلا أن التراجع الاقتصادي العالمي الذي أطل برأسه في مطلع الألفية الثالثة انعكس سلباً على القطاع السياحي، فانتظر العالم تغيراً ايجابياً وعودة للنمو الاقتصادي الدولي، إلا أن المفاجأة أتت زلزالاً كبيراً تمثل بأحداث 11 سبتمبر 2001 التي شكلت أكبر ضربة للقطاع السياحي العالمي باعتراف الأمين العام للمنظمة العالمية للسياحة.

وتأثرت السياحة التونسية بهذه الظروف بشكل حاد ما أدى إلى تطورات سلبية كبيرة لن يكون من السهل معالجتها في فترة وجيزة، وأهمها تدني الأسعار بسبب المنافسة التي نشأت في البحر المتوسط لاستقطاب السيّاح الذين تراجع عددهم إلى درجة دنيا، وبسبب التنافس الداخلي من أصحاب المؤسسات السياحية وخصوصاً الجديدة منها التي لم تكد تجهز حتى فوجئت بالأزمة العالمية، في ظل ظروف صعبة وحجم كبير من الالتزامات المالية والاجتماعية التي كان يواجهها أصحاب المؤسسات. وعض الجميع على الجرح، وتضافرت الجهود من جميع الفرقاء وفي مقدمهم الدولة التي اتخذت إجراءات سريعة لاستيعاب الأزمة والتعايش معها بانتظار الفرج الذي لم يطل لحسن الحظ.

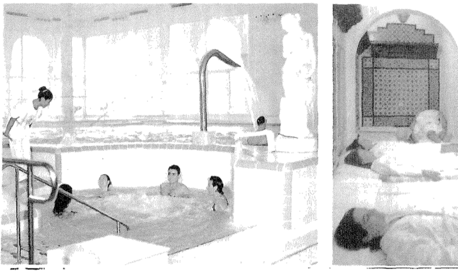
الأولوية للمداخيل

في ظلّ هذه التطورات، تسلّم وزارة السياحة في تونس الوزير التيجاني حداد، القادم من القطاع الخاص، ومن قطاع الفنادق بالذات إلى جانب نشاطه التونسي والعربي والدولي في مجال الصحافة

مؤشرات السياحة التونسية

	2004	2005	التغيير (%)
المداخيل السياحية(مليون دينار)	2.290	2.563	+11.9
عدد الليالي	33.487.000	37.066.000	+10.7
عدد الوافدين	5.998.000	6.379.000	+ 6.4
نسبة الإشغال	48.7	52.3	+3.6

تونس الثانية عالمياً في السياحة العلاجية



السياحة العلاجية

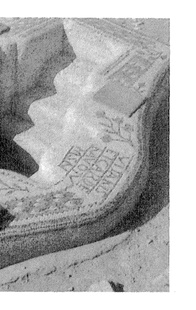


السياحية. وأول ما نادى به الوزير حداد هو الابتعاد عن سياسة أرقام السيّاح والليالي، لأنها لم تعدّ المؤشر الأهم بالنسبة للحقبة الحالية، ودعا إلى التركيز على المداخيل السياحية، حتى ولو أدى ذلك في مرحلة أولى إلى جمود أعداد السيّاح والليالي أو عدم حصول نمو كبير.

وارتكزت توجهات الوزير حداد على واقع أساسي يتمثل ببنية سياحية متكاملة وقادرة على استقبال مختلف الفئات السياحية، وعلى كفاءات بشرية تملك العلم والمعرفة والخبرات المهنية المكتسبة من تجارب الماضي ومن العمل في الخارج ومن الاحتكاك المتواصل مع الثقافات والخبرات العالمية. يضاف إلى ذلك، نجاح تونس في تنويع منتوجها السياحي وفي إدخال منتجات سياحية جديدة منها السياحة الصحراوية والسياحة العلاجية خصوصاً في مياه البحر (تالاسو) حيث تعتبر تونس الوجهة الثانية عالمياً في هذا المجال. كما تطورت سياحة الأعمال بشكل كبير في الفترة الماضية نظراً لعودة النشاط الاقتصادي بحركية عالية، ونظراً لاختيار تونس مقراً لمؤتمرات عالمية في مختلف المجالات كان أهمها الحدث العالمي المتمثل بالقمة العالمية حول مجتمع المعلومات.

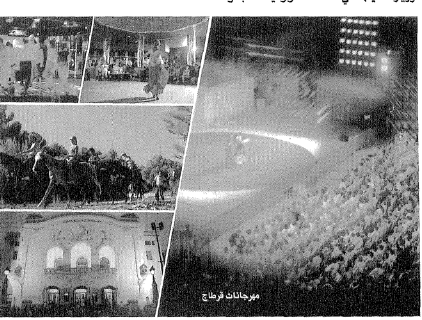
بداية إيجابية

اليوم، بعد أكثر من سنة على تولي الوزير التيجاني حداد مسؤولياته تبدو الصورة مشجعة وان كانت النتائج في بداياتها، فقد سجلت المؤشرات السياحية للعام 2005 نمواً ايجابياً على أكثر من صعيد، وتتواصل الإجراءات والخطوات الهادفة إلى تحسين الخدمات وتنويع مصادر السيّاح والتعريف بمزايا تونس وإمكاناتها



سياحة ثقافية

نمو المؤشرات السياحية في 2005 وعدد الوافدين 6,3 ملايين



مهرجانات قرطاج

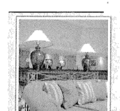
السياحية في الأسواق الخليجية والشرق أوسطية بشكل عام إلى جانب الحملات الترويجية في بلدان الشرق الأقصى.

من جهة ثانية، يقول الوزير حداد أن وزارة السياحة تركز جهودها حالياً على تطوير القطاع السياحي وتنويعه وإثرائه بخدمات ومرافق جديدة، وهناك اهتمام خاص بمنتجات السياحة الثقافية والتاريخية والعلاجية إلى جانب السياحة الرياضية التي شهدت تطوراً كبيراً مع ارتفاع عدد ملاعب الغولف وانتشار الموانئ البحرية الترفيهية على الشواطئ التونسية في أهم المدن السياحية مثل طبرقة وتونس والحمامات وسوسة وجربة، إضافة إلى مشاريع كبرى جرى الإعلان عنها مؤخراً في صفاقس وغيرها.

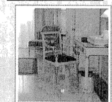
وأضاف الوزير حداد أن تونس قادرة على استيعاب أعداد كبيرة من السيّاح حالياً، إذ تبلغ الطاقة الإيوائية أكثر من 225 ألف سرير ما يسمح باستقبال نحو 12 مليون سائح سنوياً، وهناك حركة استثمار ناشطة برزت في الفترة الأخيرة وأهمها من دبي والمملكة العربية السعودية، ما يعني أن رفع الطاقة الإيوائية سيتواصل ويواكب نمو الحركة السياحية في المتوسط. وقال الوزير حداد أن الاستثمارات في القطاع السياحي غير مركزة على بناء الوحدات الفندقية فقط، فهناك اهتمام بالمرافق الترفيهية خارج الفنادق والدولة تشجع هذا التوجه لأنه يدعم سياستها الرامية إلى تنويع الخدمات وتطويرها. ■

WHEN SIMPLE THINGS REFLECT LUXURY...

R*enaissance Tunis hotel* is an outstanding 5 stars sea front hotel. Ideally located within 20 minutes from the Tunis Carthage International Airport and within short distance from the archeological sites of Carthage and the traditional village of Sidi Bou Said, The ***Renaissance Tunis hotel*** offers high quality service standards combined with local hospitality tradition to both business and leisure travelers. With its 201 rooms and 26 suites all comfortably furnished, club lounge, beauty and spa centres combined to its various restaurants and bars fine cuisine specialties, the ***Renaissance Tunis hotel*** offers all the most demanding traveler would expect and more.













RENAISSANCE®

TUNIS HOTEL

LES CÔTES DE CARTHAGE, TUNISIA

B.P. 705 - 2078 La Marsa - Les Côtes de Carthage - Tunisie - Tél. : (+216) 71 91 09 00 - Fax : (+216) 71 91 20 20
E-mail : renaissancetunis@planet.tn - www.renaissancehotels.com



الديوان الوطني التونسي للسياحة:

مكاتب للترويج في البلدان العربية

تونس - الاقتصاد والاعمال

تأكيداً على اهتمامها بالترويج للسياحة التونسية في البلدان العربية، افتتحت وزارة السياحة التونسية مكاتب للديوان الوطني للسياحة في عدد من البلدان العربية، وذلك بهدف الترويج للسياحة في تونس والتعريف بما توفّره للسائح العربي، كما تعمل على الترويج للاستثمار في القطاع السياحي.

بات للديوان الوطني التونسي للسياحة مكاتب في كل من ليبيا، السعودية، دمشق ودبي. ويقوم مكتب دبي بنشاط ترويجي كثيف في دولة الإمارات العربية المتحدة وبقية دول الخليج بمبادرات من مديره **رؤوف بن سالم** الذي يعمل على التعريف بالمنتجات السياحية في تونس مركّزاً على أبرز المزايا التي تطلبها العائلة العربية. والفكرة الأساسية التي يتم الترويج لها تركز على أن تونس أصبحت قادرة على استيعاب السياحة العربية ضمن بيئة عربية تحترم التقاليد الاجتماعية والأخلاقية والدينية، وتتمتع بعدد من نقاط الجذب والقوة أهمها:

- وجود المنتجعات السياحية المتكاملة والتي تتوفر فيها الفنادق وجميع المرافق الرياضية والترفيهية لتلبية متطلبات أفراد الأسرة، على غرار ما هو حاصل في المجمعات السياحية على الضفة الأوروبية للمتوسط، اضافة الى توافر المنتزهات والنوادي الترفيهية ومدن الألعاب.

- بناء العديد من الشقق والمنازل والفيللات في مناطق مختلفة من تونس مثل قمرت والحمامات وسوسة وغيرها وكلها معروضة للإيجار والبيع.

- تحسّن ملحوظ في السلع المتوفرة وطريقة عرضها من ماركات عالمية ما يلبي رغبات الأسرة العربية واحتياجاتها للتسوق خلال العطلة.

- تطور كبير في خدمات السياحة العلاجية من خلال مراكز متخصصة ذات مستوى عالمي للمعالجة بمياه البحر والمياه المعدنية، فضلاً عن مراكز التجميل.

- إقرار قانون "سياحة الإقامة" الذي يسمح للأجانب وخصوصاً المواطنين العرب تملك الشقق والفيللات على غرار ما يعمل به في لبنان ومصر.

ترويج الاستثمار

إلى جانب الترويج للمزايا والمنتجعات السياحية في تونس، يجري التعريف بالحوافز والتشجيعات التي تقدمها الدولة للمستثمر الأجنبي عموماً والعربي بشكل خاص، والتي أعطت ثمارها في الماضي فكان للاستثمار العربي دور ريادي في إنجاز مناطق سياحية ومشروعات ذات قيمة مضافة في الفنادق والمرافق المكمّلة نذكر منها على سبيل المثال الاستثمارات الكويتية التي أنجزت عدداً كبيراً من الفنادق ومكملاتها تحت اسم مجموعة أبو نواس، والاستثمارات السعودية التي توزعت بين مناطق ومجمعات أبرزها في طبرقة، كما كان هناك العديد من الفنادق الراقية المنجزة بمساهمات سعودية في الحمامات وسوسة والمنستير، إضافة إلى شواطئ قرطاج حيث يتواجد مشروعان سياحيان تحت اسم "منتزه شواطىء قرطاج ومجمع البلاس"، فضلاً عن مشروع ضفاف البحيرة الذي أنجزته مجموعة دله البركة وهو فتح المجال أمام التطوير العقاري وأمام مشروعات سياحية متنوعة.

ويبدو أن الاستثمار العربي لا يزال يتطلع نحو تونس وخصوصاً في المجال السياحي حيث جرى الإعلان مؤخراً عن صندوق للتطوير السياحي لمستثمر سعودي، قبل الإعلان عن دخول دبي عبر مجموعة "إعمار" لإنجاز مدينة سياحية في منطقة هرقلة قرب سوسة تقدّر حجم الاستثمارات فيها بمليارات الدولارات. ■

"أبو نواس البلاس" في تونس

تنويع الخدمات وافتتاح "ليالي لبنان"

افتتح فندق أبو نواس البلاس مطعماً يقدم المأكولات اللبنانية باسم "ليالي لبنان"، وذلك أواخر أبريل الماضي في حضور حشد من السفراء وأعضاء السلك الديبلوماسي العرب والأجانب ومنهم سفير لبنان في تونس شكري عبود، وعدد كبير من رجال الأعمال والمسؤولين عن القطاع السياحي.

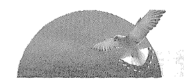
وإلى جانب المأكولات اللبنانية التي سيقدمها المطعم الجديد، ستطغى الأجواء الفنية اللبنانية على سهرات المطعم الذي بدأ برامجه مع الفنان اللبناني خالد حسن. وقام كل من المدير العام للفندق لطفي رضوان، والمدير المالي والإداري هاجر بلخوجة بجهود كبيرة لإنجاح حفل الافتتاح والتعريف بالمنتج الجديد لأحد أبرز فنادق الدرجة الأولى في تونس.



من اليمين: لطفي رضوان والسفير شكري عبود

ومنذ افتتاحه أواخر التسعينات استقبل الفندق أكبر الشخصيات العربية والأجنبية من ملوك ورؤساء وأمراء ووزراء، كما جرى تنظيم عدد كبير من الأحداث الاقتصادية والسياسية والفنية في قاعاته وعلى شرفاته المطلة على خليج قمرت.

ويستعدّ الفندق لموسم الصيف، حيث سيفتتح النادي البحري الذي يحتوي على بركة سباحة خاصة ومطعم صيفي وشاطئ رملي، كما يفتتح قريباً التراس الصيفي الذي يشهد سهرات وحفلات شواء في الهواء الطلق إلى جانب سهرات "ليالي لبنان" في المطعم اللبناني.



تطورها "استرا" السعودية بكلفة مليار دولار

اطلاق "واحة آيلة" في العقبة

عمان – الاقتصاد والأعمال

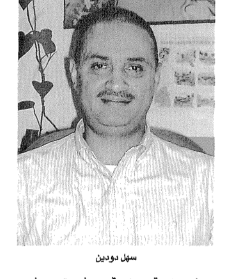
في ضوء ما تشهده منطقة العقبة من تطور في كافة القطاعات، تباشر شركة واحة آيلة للتطوير تنفيذ مشروع "واحة آيلة" على مساحة 4,3 ملايين متر مربع. ويتميز المشروع بإضافة نحو 17 كلم إلى الساحل الأردني عبر تطوير بحيرات صناعية عدة متصلة بخليج العقبة، الأمر الذي يسهم في حل مشكلة ندرة الأراضي الصالحة لإقامة المشاريع الاستثمارية.

ويهدف المشروع الذي تبلغ تكلفته نحو مليار دولار، إلى إقامة منتجع متكامل يضم فنادق، مجمعات سكنية وتجارية، مرسى للقوارب واليخوت، وملعباً للغولف. ويتوقع أن ينجز العمل فيه بحلول العام 2015 كما يقول المدير التنفيذي للشركة سهل دودين.

يشير سهل دودين الى انه في "العام 2000 أطلق الملك عبد الله الثاني مبادرة إنشاء سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة لتتولى تطوير منطقة العقبة وإدارتها على طريقة القطاع الخاص. ومشروع "واحة آيلة" كان من أوائل المشاريع التي أطلقتها سلطة منطقة العقبة. وهناك مشاريع أخرى أبصرت النور كمشروع "سرايا العقبة" المجاور لمشروع "واحة آيلة"، ومشروع "تالاباي" على الشاطئ الجنوبي للعقبة. وهناك أيضاً مشاريع جديدة افتتحت في العقبة كفندق انتركونتيننتال وكيمبنسكي وموفنبيك، إضافة إلى مشاريع أخرى على الساحل الجنوبي سيتم الإعلان عنها قريباً".

يضيف دودين "تتمتع منطقة العقبة بميزات استثمارية متنوعة، فعدا عن كونها المنفذ البحري الوحيد للأردن، تمتاز بموقعها الجغرافي القريب من المناطق السياحية، وطقسها الجاف الخالي من الرطوبة، وكذلك توفر مجالات واسعة للرياضات البحرية لا سيما الغطس، حيث توجد شعاب مرجانية تعتبر الأفضل في البحر الأحمر، إضافة إلى توفر بنية تحتية متطورة من طرق ومواصلات ومطار دولي وغيره. ولذلك فالمنطقة مؤهلة لاستقطاب السياحة العربية والأجنبية، ولكن ذلك يتطلب تعزيز القدرة الاستيعابية للمنطقة وإقامة مرافق سياحية قادرة على استقطاب هذا النوع من السياحة. فعدد الغرف الفندقية الموجودة لا يتجاوز ألفي غرفة وهذا غير كاف كي يشكل نقطة جذب أو مقصداً سياحياً يتم الترويج له".

زيادة 17 كلم الى المساحات الشاطئية في العقبة



سهل دودين

مشروع المليار دولار

ويصف دودين "واحة آيلة بـ "المشروع الاستثماري الأكبر في المنطقة، حيث تمّ طرح عطاء دولي لاستثمار أرض مساحتها 4,3 ملايين متر مربع في العقبة، وشارك في هذا الطرح مجموعة شركات عالمية من ضمنها مجموعة أسترا السعودية التي يملكها **صبيح المصري**، التي فازت بالعطاء".

ويضيف: "بعد فوز المجموعة بالعطاء وتوقيع عقد مع سلطة منطقة العقبة، تم تأسيس شركة واحة آيلة للتطوير كشركة مساهمة خاصة في يونيو 2003، لتقوم بدور المطور الرئيسي لـ "واحة آيلة" والتي حسب شروط العقد يجب أن يكون رأس مالها 100 مليون دولار. وتم استدراج عروض من ثلاث مجموعات عالمية للقيام بأعمال التصميم، ونقوم حالياً بالتعاون مع المجموعة التي جرى اختيارها بتطوير التصميم".

مضاعفة حجم المشروع

ويلفت دودين إلى أن الشركة لم تلتزم فقط بما نصت عليه شروط الاتفاقية، بل



إحدى الفلل

زادت عليها، فرفعت مساحة البحيرات الصناعية إلى 750 ألف م^2، بدلاً من 300 ألف، حيث أن شواطئ العقبة تبلغ 27 كلم ولا يوجد فيها واجهات مائية كافية. وكانت المساحات الشاطئية في المنطقة أحد أهم أغراض المشروع. أما الوحدات السكنية فأصبحت 2800 بدلاً من 800 وحدة. وتمّ توسيع ملعب الغولف ليتضمن 27 حفرة بدلاً من 18 بمواصفات عالمية، إضافة إلى إنشاء أكاديمية لتعليم الغولف. وجرى كذلك زيادة مساحة المرافق التجارية والترفيهية من 20 إلى 100 ألف م^2، كما تتطلب الاتفاقية بناء 5 فنادق بسعة إجمالية 1540 غرفة.

مباشرة الاعمال الشهر المقبل والانجاز في 2015

2800 وحدة سكنية، 5 فنادق، مرسى للقوارب، ملعب غولف، و750 ألف م^2 من البحيرات الصناعية

شراكات ستراتيجية

ويتوقع دودين أن يبدأ التنفيذ الفعلي الشهر المقبل، لافتاً إلى أن الفترة الماضية كانت تحضيرية، حيث أن المشروع يقع في منطقة الحدود الغربية للعقبة ويتداخل مع مشاريع أخرى، ما أدى إلى تأخير التنفيذ لتجاوز تلك المشاكل. ويؤكد "أن الشركة باتت جاهزة حيث قمنا بتأهيل شركات عالية للمرحلة الاولى وهي مرحلة بناء البحيرات الصناعية والبنية التحتية من حولها".



خريطة المشروع

ويعتبر سهل دودين المشروع مدينة سياحية سكنية متكاملة، فهو يستوعب عند إنجاز كامل مراحله نحو 20 ألف نسمة في الفنادق والوحدات السكنية. ويقول "إن شركة واحة آيلة للتطوير ستتولى بحكم دورها كمطور رئيسي، إنشاء البنية التحتية وجزء من المرافق الرئيسية للمشروع كالفنادق وبعض المجمعات السكنية والتجارية". ويشدد على أن "المجال مفتوح أمام المستثمرين والمطورين لإنشاء مرافق أخرى من خلال إقامة شراكات ستراتيجية معنا"، مشيراً إلى امكانية طرح بعض مكونات المشروع في المراحل المقبلة للاكتتاب العام".

استهداف شرائح مختلفة

بالنسبة الى تسويق المشروع والشرائح المستهدفة، يقول دودين "منطقة العقبة تشهد نمواً كبيراً ليس كمقصد سياحي فحسب بل كمنطقة تجارية وصناعية أيضاً، وهي بذلك تستقطب شرائح مختلفة تشمل الأيدي العاملة الماهرة والخبرات، كما تستهدف الأردنيين الذين يرغبون باقتناء منزل على البحر، والمغتربين الأردنيين الذين يفضلون عند عودتهم إلى وطنهم الإقامة في بيئة مشابهة لتلك التي اعتادوا عليها من حيث أسلوب الحياة ونوعية السكن والخدمات المتوفّرة. كما يستهدف المشروع الأخوة العرب الذين يجدون في الأردن بلداً آمناً يتمتع بجو من الحريات الشخصية إضافة إلى قرب العقبة من السعودية ومصر وفلسطين وكذلك قربها من الأماكن السياحية مثل البتراء ووادي رم والبحر الميت. ولذلك يراعى في التصميم تلبية الاحتياجات المختلفة لتلك الشرائح".

ويتوقّع المدير التنفيذي للشركة أن يؤمن المشروع خلال فترة تنفيذه التي تمتد إلى 8 سنوات نحو 4500 فرصة عمل مباشرة. أما في مرحلة التشغيل فيوفر بحدود 4 آلاف فرصة عمل لأبناء العقبة والأردن والمنطقة بشكل عام". ■

تجاوز الأرقام المتوقعة في 2020

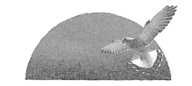
تحتل منطقة العقبة موقعاً متزايد الاهمية على الخريطة السياحية في الاردن والمنطقة، اذ تمكنت خلال فترة قصيرة من استقطاب استثمارات بلغت 2 مليار دولار محققة بذلك أكثر من 30 في المئة من إجمالي القيمة المقررة في الخطة الستراتيجية الموضوعة حتى عام 2020 والتي تقدر بحوالي 6 مليارات دولار، وتتوقع مصادر سلطة منطقة العقبة الاقتصادية، الوصول الى القيمة المخطط لها مع حلول عام 2010 بدلا من 2020.

وتشير المصادر إلى أن القطاع السياحي استحوذ على 50 في المئة من إجمالي الاستثمارات خلال الفترة الماضية، كما سجل إصدار رخص البناء قفزة نوعية ليصل الى نحو 9 أضعاف الرخص المصدرة عام 2000. وبلغت نسبة الزيادة في إنشاء العقارات السكنية والتجارية نحو 65 في المئة العام الماضي مقارنةً بالعام 2004.

وبالنسبة لعدد السياح فقد ارتفع من 238 ألف عام 2000 إلى 450 ألف عام 2005، ولفتت المصادر إلى أن الأرقام التي وضعت منذ 5 سنوات سترتفع حيث من المتوقع أن تستقبل العقبة خلال السنوات الخمس القادمة ما بين 3 و5 ملايين سائح، كما سيرتفع الخل الى حوالي مليار دولار، وترتفع الطاقة الاستيعابية لتتجاوز 6 آلاف غرفة فندقية.

وخلصت المصادر إلى أن سلطة العقبة استغلت كافة الإمكانات والصلاحيات الممنوحة لها في لخلق بيئة استثمارية متكاملة تشمل بنية تحتية مادية متطورة وحديثة، واطر تشريعية وتنظيمية ملائمة، ما يسهم في توسيع قدرة هذه المنطقة على استيعاب الكثير من المشاريع الريادية، ويشكل في الوقت نفسه المستثمرين حافزا للمستثمرين لاستغلال الفرص الاستثمارية المجدية.

وعلى صعيد اخر، تبذل سلطة المنطقة الحرة جهودا مكثفة للترويج للفرص المتاحة في اوساط المستثمرين العرب والاجانب، باعتبار منطقة العقبة تتمتع بمزايا تتساوى مع المدن السياحية والاستثمارية المتقدمة في المنطقة، فضلا عنا موقعها الجغرافي الذي يسمح للمستثمر بمزاولة نشاطه الاقتصادي بحرية والوصول إلى الأسواق الإقليمية والعالمية.




د. أمين مكرزل

أمين مكرزل:

"فلامينغو" و"غولدن توليب" قريباً في جميع أسواق المنطقة

دبي - الاقتصاد والاعمال

اتّسعت حقيبة العلامتين التجاريتين "فلامينغو" و"غولدن توليب" لتشمل سلسلة فنادق جديدة في المنطقة، بعضها أنجز والبعض الآخر قيد التنفيذ. وأمّنت العلامتان التجاريتان من خلال هذا التوسّع دخولاً إلى أكثر الأسواق حيوية، "وقريباً نغطّي كافة أسواق المنطقة". يقول رئيس مجموعة فلامينغو ونائب رئيس ومدير إدارة مجموعة فنادق ومنتجعات غولدن توليب في منطقة الشرق الأوسط د. أمين مكرزل لـ"الاقتصاد والأعمال" شارحاً واقع القطاع وأبرز التحديات الراهنة.

"نهدف إلى التواجد في كل دولة عربية وسنحقق ذلك بعد أن ندخل قطر، حيث نفاوض حالياً على إدارة ثلاثة فنادق في الدوحة". يقول **مكرزل** لافتاً إلى أن أبرز الخطوات التي تحققت هي دخول سوق مصر.

كما تفاوض الشركة حالياً على إدارة فندق "غولدن توليب" وفندق "توليب إن" في بيروت، والأخير من فئة ثلاث نجوم، "وإذا ما تمّ ذلك يبقى لنا أن نتواجد في الشام".

وأشار **مكرزل** إلى أن أداء الفنادق العاملة تحت إدارة "فلامينغو" و"غولدن توليب" حقّق نمواً مرتفعاً خلال العام الماضي، ووصل العائد على الاستثمار في بعض البلدان إلى 40 في المئة، في حين بلغ في بلدان أخرى نحو 12 في المئة. "وتعتبر أبو ظبي من بين أكثر البلدان نشاطاً، حيث سجلت الفنادق العاملة تحت إدارتنا نمواً بنسبة 35 في المئة خلال العام 2005، مقارنة بالعام 2004".

أما بالنسبة للفنادق الجديدة، أوضح **مكرزل** أنه تمّت زيادة أربعة فنادق إلى سلسلة "فلامينغو" فيما ارتفع عدد الفنادق العاملة تحت العلامة التجارية "غولدن توليب" من 19 إلى 26 فندقاً تتوزّع على منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. "وقسم من هذه الفنادق ما زال قيد الإنشاء ومن المقرّر افتتاحه في العام 2007".

وأضاف **مكرزل** إن الشركة وقّعت عقد إدارة فندق خمس نجوم في البحرين كان يُعرف بـ"فندق هيلتون"، وأصبح اسمه "غولدن توليب البحرين". ويتألف الفندق من 250 غرفة، "كذلك وقّعنا عقد إدارة فندق في منطقة رأس السدر في مصر، وهو "منتجع ريزورت وسبا"، ويتألف من 250 غرفة أيضاً على أن يفتتح أوائل العام 2007، وهو المنتجع الأقرب إلى مدينة القاهرة بحيث لا يبعد عنها أكثر من 170 كلم".

"جنّة سبا أند ريزورت"

وتضمّ الفنادق الجديدة أيضاً فندق "غولدن توليب عدن" الذي يتألف من 196 غرفة وهو فندق خمس نجوم، وفندقاً قيد الإنشاء في الشارقة "غولدن توليب الشارقة" يتألف من 300 غرفة وهو من فئة أربع نجوم. كذلك من المقرّر افتتاح فندق ومنتجع "غولدن توليب" في دبا في عمان خلال الربع الثاني من العام الحالي. وفندق "غولدن توليب ريزورت أند سبا" في مرباط في عمان خلال الربع الأوّل من العام 2007 ويضّم الفندق شاليهات وسبا وصالات وجزيرة خاصة ومراكز ترفيهية.

■■

نمو القطاع الفندقي يفرض تحديات أولها الموارد البشرية

■■

أما من أبرز الفنادق الجديدة التي ستديرها "فلامينغو" هو فندق يعاد تأهيله في معين في الأردن ويحمل اسم "جنّة سبا أند ريزورت" وهو من فئة خمس نجوم "ونعتبره من أهم الفنادق لأنه الوحيد في المنطقة الذي توجد فيه حمّامات ماء ساخنة طبيعية توفرّها المياه البركانية في المنطقة، وهو لا يبعد أكثر من خمس دقائق عن البحر الميت و45 دقيقة عن مطار عمّان الدولي، ويضّم 92 غرفة وجناحاً. وسيكون "جنّة سبا أند ريزورت" الفندق الأوّل في الأردن الذي يحتوي العلامة التجارية الشهيرة Six Senses spa".

ويعتبر **مكرزل** أن من شأن الفندق أن يضيف جديداً إلى نجاحات القطاع السياحي الأردني، مثمّناً في هذا الإطار جهود وزير السياحة والمستشارين في الأردن الذين دعموا المشروع بشكل كبير. ولفت إلى أن الفندق سيدخل في سلسلة فنادق النخبة المعروفة بـ"Preferred" حيث سيتوفّر فيه نظام الحجوزات والتسويق عالمياً.

وتضمّ سلسلة فنادق النخبة أهمّ الفنادق ذات فئة الخمس نجوم في العالم، من بينها فندق الراحة في أبو ظبي وحبتور غراند في دبي وحبتور غراند في بيروت.

نحتاج فنادق 3 نجوم

وبحسب **مكرزل**، فاق أداء القطاع الفندقي خلال العام 2005 النمو الذي سجله

القطاع في العام 2004 حيث شهدت جميع المقاصد في الشرق الأوسط نمواً ما عدا بيروت بسبب الحالة الأمنية والسياسية. ولفت إلى أن أكثر البلدان نمواً هي: أبو ظبي والرياض ومصر والأردن. "ولكن بشكل عام ارتفعت التعبئة في بعض الأمكنة من7 في المئة إلى 12 في المئة، والأسعار بنسبة تراوح بين 20 و30 في المئة".

أما بالنسبة لأبرز الأسواق الجديدة فيعتبر **مكرزل** أنها تتمثّل بـ: العقبة والبحر الميت في الأردن، أبو ظبي والدوحة والبحرين وعمان "وكلها أسواق واعدة تشهد مشاريع عملاقة تتميّز بكونها تجمع الترفيه والأعمال في آن واحد".

من جهة ثانية، يلفت **مكرزل** إلى حاجة المنطقة إلى الفنادق من فئة ثلاث نجوم والمحدودة الخدمات. "هناك طلب كبير على إدارة هذا النوع من الفنادق، وهو اتجاه سيكون موجوداً بقوة في الدوحة والبحرين والإمارات، ونفاوض حالياً على ما لا يقلّ عن ستة فنادق في هذا الإطار في المنطقة".

تحديات تواكب النمو

ويعتبر **مكرزل** أن طبيعة المشاريع التي تشهدها المنطقة ومعظمها من المدن العملاقة متكاملة الخدمات ومتعددة المفاهيم، تفرض تحديات جديدة على القطاع الفندقي. وأكبر هذه التحديات يتمثّل بالموارد البشرية. "لم نستطع حتى الآن أن نواكب تطوّر الفنادق بتدريب العناصر المؤهلة للعمل في البلدان التي تشهد نمواً رغم وجود المدارس والجامعات الجديدة التي تعنى بتنمية وتدريب الكوادر البشرية".

إلى ذلك، يلفت **مكرزل** إلى أهمية توعية المجتمعات المحلية إلى أن قطاع الفنادق هو قطاع يتطلّب نظاماً ومثابرة على العمل، خصوصاً أن معظم البلدان العربية اتّبعت سياسات توطين اليد العاملة المحلية بنجاح، "الأمر الذي يتطلب الإنفاق بشكل أكبر على القطاع، وفي هذا الإطار قمنا بإرسال العديد من البحرينيين والسعوديين والعمانيين والمصريين إلى أوروبا للتدريب".

ويشير **مكرزل** إلى تحدٍ آخر لا يقلّ أهمية، ويتمثّل بالحاجة إلى توظيف أصحاب الاختصاص في الدوائر السياحية التي تقوم بالإشراف على المعايير والشروط التي يجب أن يستوفيها القطاع الفندقي. "تفتقر غالبية الدوائر السياحية إلى درجات الاختصاص، وإذا ما توفّرت يكون طاقم

فنادق غولدن توليب في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

الفندق	البلد	عدد الغرف
غولدن توليب الجزيرة	أبو ظبي – الإمارات	170
غولدن توليب دالما سويتس	أبو ظبي – الإمارات	126
توليب إن قرية المعرفة	دبي – الإمارات	40
توليب إن الرحبا	أبو ظبي–الإمارات	52
غولدن توليب الأندلس	الرياض – السعودية	100
غولدن توليب البلاد	جدّه – السعودية	191
غولدن توليب قصر الرياض	الرياض – السعودية	302
غولدن توليب الحمرا	الدمام – السعودية	148
توليب إن العليا هاوس	الرياض – السعودية	88
توليب إن الأندلس	الخبر – السعودية	85
غولدن توليب فلامينغو	القاهرة – مصر	162
غولدن توليب غراند بالاس	عمّان – الأردن	136
غولدن توليب العقبة	العقبة – الأردن	104
غولدن توليب كينغز واي	بترا – الأردن	92
غولدن توليب سيب مسقط	سيب – مسقط	177
غولدن توليب ريزورت خصب	خصب – عمان	60
غولدن توليب نزوة	نزوة – عمان	120
غولدن توليب قرطاج	قرطاج – تونس	264
توليب إن ريزيدانس قرطاج	قرطاج – تونس	155
غولدن توليب عدن	عدن – اليمن	196
غولدن توليب أميرة ريزورت أند سبا	رأس السدر– مصر	250
غولدن توليب البحرين	البحرين	250
غولدن توليب ريزورت أند سبا مرباط	صلالة – عمان	250
غولدن توليب ريزورت دبا	دبا – عمان	54
غولدن توليب ريزورت أند سبا مسيرة	مسيرة – عمان	54
غولدن توليب غراند رويال سويتس	الشارقة – دبي	300

ملاحظة: تدير "فلامينغو" تسعة من فنادق "غولدن توليب"، فيما يبلغ عدد الفنادق الأخرى التي تديرها "فلامينغو" أحد عشر فندقاً.

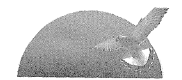
عمل قديم أو غير ملّم بالقطاع، وبالتالي فهو يتولى مسؤولية الرقابة على قطاع يجهله. وفي هذا الإطار تنجح الشركات العالمية بمساندة شركات الإدارة المحلية والدوائر الحكومية في تطبيق المعايير المطلوبة".

كذلك لفت **مكرزل** إلى الحاجة لاتخاذ خطوات متقدمة على صعيد الروتين الإداري الذي مازال يشكّل عقبة أمام إنجاز المشاريع في وقت قصير في العديد من البلدان العربية.

وإذ أشار إلى بعض التقدم الذي تحقق في القطاع على الصعيد التكنولوجي، أكّد على ضرورة أن تواكب الفنادق خلال السنوات العشر المقبلة تقدّم الصناعة "خصوصاً بالنسبة للمسافر الأجنبي الذي يملك خلفية متقدمة في المجال التكنولوجي ويطلب توفرّها في أي فندق يقصده".

ويختم **مكرزل** بالحديث عن شركات إدارة الفنادق العربية، لافتاً إلى أن الشركات التي لديها نجاحات ما زالت "تعدّ على الأصابع" وأنها تحتاج إلى مساندة الشركات التي تؤمن لها التسويق وتكنولوجيا المعلومات وأنظمة الحجوزات. "وهنا يأتي دور بعض شركات الفنادق العالمية مثل، "Preferred Hotels" و"Boutique" و"Summit" لأن الوطن العربي بحاجة الى هذه النخبة".

ويضيف **مكرزل** أن الأمر نفسه يحصل في أوروبا وأميركا حيث تستعين شركات إدارة الفنادق بشركات عالمية للتسويق ووضع أنظمة الحجوزات. "ولا تقوم الشركات بكافة المهام لأن الكلفة ستكون مرتفعة بشكل كبير عليها". ■



انطلاقة جديدة لسوق الطيران الخاص في مصر

القاهرة - الاقتصاد والاعمال

تشهد سوق الطيران الخاص انتعاشاً كبيراً بعدما ألغت وزارة الطيران عدداً من القيود القانونية والإجرائية الخاصة بتأسيس شركات طيران خاصة؛ وقد تمثلت أبرز الاجراءات بتخفيض رأس المال اللازم لتأسيس شركات الطيران بمختلف أنواعها. وتسعى مصر الى تعديل قوانينها بما يتلاءم مع متطلبات سياسة الأجواء المفتوحة.

أقرّت وزارة الطيران تخفيض الحد الأدنى لرأس مال شركات طيران الشارتر والتي تمتلك طائرات تتسع لأكثر من 100 راكب، من 150 مليون جنيه إلى 250 ألفاً، ورأس مال شركات الطائرات الصغيرة أقل من 9 ركاب من مليون جنيه إلى 150 ألفاً، وشركات التاكسي الجوي من 25 مليون جنيه إلى 250 ألفاً وشركات طيران الرش الزراعي من 5 ملايين إلى 250 ألف جنيه، وشركات طيران الدعاية والإعلان من مليون جنيه إلى 250 ألفاً فقط .

وتعكس هذه التعديلات رؤية حكومية جديدة في مجال الطيران تتواكب مع استعدادات مصر لتحرير سوق الطيران والتعامل مع عصر الأجواء المفتوحة، وهي الرؤية التي تستند إلى توفير حوافز استثمارية تهدف لجذب رؤوس أموال أجنبية ومحلية إلى سوق الطيران بعد حالة ركود أسفرت عن تراجع عدد الشركات العاملة في هذا النشاط من 34 شركة في العام 2002 إلى 4 شركات حالياً هي شركات: "لوتس"، AMC، "المصرية" و"رمسيس"، ولا يزيد عدد طائراتها مجتمعة على 50 طائرة بعد أن كانت في حدود 150 طائرة خلال العقد الماضي.

وأدت حالة الركود وتضارب القرارات المنظمة لهذا النشاط إلى إفلاس العديد من شركات الطيران الخاصة وبيع طائراتها في مزادات علنية مثلما حدث لشركة زاس أولى شركات الطيران الخاصة في مصر والتي كانت مملوكة لعائلة الزرقاني، وكذلك تصفية بعض الشركات بعد تراكم خسائرها مثلما حدث لشركة شروق والتي كانت مملوكة للبنك الأهلي المصري عبر شراكة مع مجموعة استثمارية كويتية.

شركات جديدة

وحسب معلومات حصلت عليها "الاقتصاد والأعمال" فإن "الانفراج" القانوني والتنظيمي حفّز العديد من المستثمرين لتأسيس شركات جديدة في هذا المجال، حيث من المنتظر أن يشهد العام الجاري صدور 6 تراخيص لشركات طيران جديدة.

وقال رئيس سلطة الطيران المدني **سمير عبد المعبود** أن قرار تخفيض شرائح رؤوس أموال الشركات أدى الى تقدم 14 مستثمراً محلياً وعربياً وأجنبياً لتأسيس شركات طيران.

في الوقت نفسه أبدى أصحاب شركات الطيران الخاصة القائمة احتجاجهم على التعديلات الجديدة، لأنها توفر ميزة للمنافسين لم يحصلوا هم عليها خصوصاً أنهم قاموا بتأسيس شركاتهم في وقت سابق للقرار والتزموا بشروط اللائحة قبل تعديلها والتي تسببت في وضع عوائق أمام عمليات التأسيس فضلاً عن خلق سوق سوداء لبيع وشراء التراخيص.

وأبدى رؤساء الشركات القائمة تحفظهم على الحماية التي تتمتع بها شركة مصر للطيران وفقاً للقانون الرقم 28 لسنة 2004، مؤكدين أن عدم إلغاء الإجراءات الحمائية يقلل من درجة الاستفادة من الاستثمارات الجديدة في سوق الطيران المحلية، وطالبوا بإدخال تعديلات سريعة على قانون الطيران المدني لكي تتكامل مع قرار خفض قيمة رأس المال وإعادة تقسيم "كعكة" سوق الطيران المحلية وتقليص الوضع الاحتكاري الذي يحظى به الناقل الوطني.

وتشير تقديرات مبدئية إلى أن حصة "مصر للطيران" تبلغ نحو 8 في المئة من إجمالي حجم حركة نقل الركاب المنتظم والعارض في السوق المصرية مقابل 4 في المئة للشركات الخاصة بينما تؤول النسبة المتبقية وقدرها 88 في المئة إلى شركات الطيران الأجنبية.

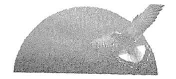
سياسة جديدة

على هذه الخلفية ومشهد صراع المصالح بين الشركات الجديدة والشركات القائمة في سوق الطيران تعكف وزارة الطيران المدني حالياً على وضع سياسة جديدة لتهيئة سوق الطيران المحلية لدخول مصر في اتفاقية الأجواء المفتوحة العام 2007، كما انتهت من تعديل 6 اتفاقيات مع دول عربية وأوروبية بما يتناسب مع شروط الاتفاقية.

وتشمل التعديلات التي تدرسها الوزارة توسعة المطارات وإنشاء فنادق داخلها وتعديل قانون الطيران المدني وما يتعلق بخدمات الملاحة وأسعارها خصوصاً وأن القانون الحالي يشترط موافقة "مصر للطيران" على عمل خطوط منتظمة لأي شركة يتم تأسيسها حديثاً، بالإضافة إلى القانون الذي يمنع عمل طيران الشارتر داخل مطار القاهرة.

ورداً على ذلك يؤكد **سمير عبد المعبود** أن سياسة الأجواء المفتوحة لا تحتاج تغييراً شاملاً في التشريعات المنظمة للسوق، مشيراً إلى أمرين أولهما أن "مصر للطيران" لا تنتظر أية إجراءات حمائية لعملها وتستعد حالياً لمنافسة شرسة بين الشركات العالمية الأخرى أو تلك التي سيتم إنشاؤها في السوق المحلية. والأمر الثاني هو أن اتفاقية شيكاغو العام 1994 تنص على عدم السماح بوجود شركات طيران أجنبية برأس مال (100 في المئة) داخل أية سوق محلية وهو ما لا يقلق الجهات المعنية بالطيران على السوق المحلية ومدى تغيرها بعد العام 2007. ■

الترخيص لـ 6 شركات و14 طلباً من مستثمرين مصريين وأجانب



مهرجان سياحي بمناسبة اليوبيل الذهبي للاستقلال

ماليزيا "بيتي الثاني"

ماليزيا - حسيب أبو ضرغم

تجاوز عدد السياح إلى ماليزيا، في نهاية العام الماضي، 16,4 مليون سائح، مقارنة بـ 15,7 مليوناً في نهاية العام 2004. وهذه الأرقام تجاوزت توقعات الخطة الخمسية الثامنة (2000 – 2004)، ووضعت ماليزيا في مقدم الدول الآسيوية المستقطبة للسياح، وشكل القادمون من الدول المجاورة نسبة 90 في المئة من الإجمالي. لذا يحاول المسؤولون عن السياحة في ماليزيا اجتذاب جنسيات أخرى وخصوصاً العربية منها، على اعتبار أن السائح العربي، لاسيما الخليجي يتميّز بمعدل إنفاق عال، وبطول مدة اقامته، اضافة الى انه يصطحب معه عدداً كبيراً من أفراد عائلته.

وتستند الحملات الترويجية السياحية في ماليزيا إلى رؤية تركز على المكانة التي تحتلها ماليزيا كنقطة وسط في محيط ثقافي وعرقي متنوع قادر على تقديم أفضل ما لدى الدول المجاورة.



مركز هيئة التطوير السياحي في كوالالمبور

استعداداً للعام 2007، وللاحتفال باليوبيل الذهبي لاستقلال ماليزيا، استضافت وزارة السياحة والمكتب السياحي الماليزي 124 إعلامياً من 30 بلداً حول العالم للبدء بالاحتفالات السياحية رافعين شعار "ماليزيا بيتي الثاني".

افتتح المهرجان الإعلامي في "كراون بلازا" في كوالالمبور وزير السياحة الماليزي **عدنان منصور**، لتبدأ رحلة سياحية استمرت خمسة أيام، بدءاً من العاصمة كوالالمبور في شمال البلاد، وصولاً إلى بينانغ، وامتدت على مسافة ألف كيلومتر، وشملت أكثر من 20 موقعاً سياحياً تعكس تاريخ ماليزيا الحضاري والثقافي والعمراني والسياحي.

كوالالمبور: حديقة الأضواء

كانت الانطلاقة من العاصمة كوالالمبور التي تنافس أرقى المدن في العالم. وعلى الرغم من النمو العمراني المكثّف، ظلت كوالالمبور عاصمة التراث بمحافظتها على مبانيها الأثرية، فيما أكسبتها المتنزهات والحدائق صفة المدينة الحديقة ذات الأضواء. ومن أبرز هذه الحدائق، حديقة زهور أركيديا، حديقة الطيور، حديقة الغزلان، وحديقة بحيرة تيتيو نجسا.

ويتألق أفق المدينة المتجدد باستمرار ببرجي "بتروناس"، الأعلى في العالم بارتفاع 452 متراً، وبرج "كوالالمبور"، رابع أعلى برج في العالم بارتفاع 431 متراً. كما تمتاز هذه المدينة بشبكة مواصلات حديثة تشمل السكك الحديد الخفيفة والقطار الأحادي السكة.

وتتبوأ كوالالمبور مركزاً عالمياً كجنة للتسوق الآسيوي، كما تمتاز بمهرجانات التسوق التي تقام ثلاث مرات في السنة، إضافة إلى أماكن مشهورة كساحة التحرير، آثارات ماديكا، بناية السلطان عبد الصمد، مكتبة التذكار، متحف التاريخ القومي، تذكار الأمير **تونكو عبد الرحمن**، متحف النسيج، المسجد الوطني، متحف الفن الإسلامي الماليزي، القبة الفضائية الوطنية، القصر الملكي، والمركز السياحي الماليزي.

بوتراجايا: مركز التقنية الرقمية

تقع مدينة بوتراجايا على مقربة من كوالالمبور، وهي مدينة حديثة العهد والبناء، ومركز لصناعة تكنولوجيا المعلومات، وتحتضن مشروع ممر التقنية الرقمية الذي سينتهي العمل به في العام 2020.

وهي تقع على ضفاف نهر جايا ومحاطة في جانب كبير منها بالغابات والحدائق، أشهرها حديقة "تامان" الشهيرة بنباتات وأشجار "الأمن الغذائي الاقتصادي لماليزيا"، التي تمثل ذروة صادراتها الغذائية إلى الأسواق العالمية من المطاط، الزنجين، المانغو، الكاكاو، التوابل والبهارات. وفيها مركز أبحاث زراعي، ومركز للمأكولات الصحية والفواكه الطازجة، كما تشتهر بحديقة "بوتانيكال" التي يتوافر فيها نحو 700 نوع من نباتات التوابل.

وفي وسط المدينة، ساحة ملونة بألوان الزهور، تحيط بها مبان حكومية ضخمة، فيما يقع بالقرب منها العديد من الأنشطة

التجارية والتسوق من البضائع المحلية والتقليدية والتراثية.

في نهاية الطرف الشمالي للمدينة يقع المسجد الكبير الذي يعتبر تحفة في الفن المعماري الإسلامي التراثي، ويتسع لنحو 10 آلاف مصل، يُضاف إليهم نحو 5 آلاف مصل آخر عند استخدام فناءاته وساحاته المحيطة.

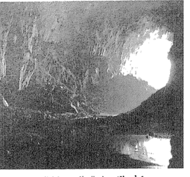
ألور ستار: وعاء الرز

مدينة "ألور ستار" وتُعرف آسيوياً باسم وعاء الرز نظراً لانتشار حقول الرز حولها. ويعود تاريخ المدينة إلى القرن السادس عشر، ويتوسطها مبنى منتجع "بالاي بيزار"، الذي يعود تاريخه إلى القرن الثامن عشر، ويعتبر تحفة معمارية آسيوية إسلامية، كان يستخدم كقاعات زفاف لنخبة المجتمع وللمناسبات الرسمية.

ويتوسط المدينة مسجد زاهر، الذي يعود بناؤه إلى العام 1912، ويعتبر تحفة هندسية بقببه الكبيرة الخضراء، وتحيط به العديد من الأسواق التجارية التراثية.

كما يقع في الجهة الغربية منها جبل "غاننغ كريانغ" المتوسط الارتفاع الذي يرتاده السياح للتسلق. وفي المدينة أيضاً مركز أبحاث ودراسات لتطوير ومعالجة زراعة الرز.

وتشتهر المدينة ببرج الاتصالات الذي يعتبر في المرتبة 19 في قائمة أطول أبراج الاتصالات في العالم، وفيه مطعم يطل على مناظر طبيعية تمتد إلى 150 كلم دائري، بالقرب منه سوق "بيكان رابو" التي تشتهر بالصناعات الحرفية اليدوية من الخشب والجلديات والنحاس.



كهف منتزه مولو الوطني – ساراواك

كوالا كنغستار: مدينة القبب الذهبية

تشتهر مدينة كوالا كنغستار بمساجدها العريقة ذات القبب الذهبية وكذلك بقصورها التاريخية. وفي أسواق المدينة تنتشر بكثافة الصناعات الفخارية ذات الاستخدام المنزلي، والتحف والديكورات.

وخارج حدود الطرف الغربي من المدينة يقع منتجع "كوليم" الذي يحتوي على أرقى الخدمات الصحية والاستجمام والعلاج الطبيعي. وفيها ملعب "كوليم" للغولف الذي يحتوي على 27 حفرة وتقام فيه مباريات الغولف العالمية.

كما يقع في الطرف الشمالي للمنتجع حديقة "كوليم" التقنية التي تضم احد أهم مراكز الأبحاث في قطاعي الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في إقليم آسيا الباسفيكي.



شاطئ جزيرة سيبو–جوهر

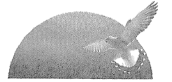
جزيرة بينانغ: لؤلؤة الشرق

جزيرة بينانغ، وهي المحطة الأخيرة في رحلة الألف كلم، تعتبر صورة مصغرة للمجتمع الماليزي كونها إحدى أشهر الجزر الماليزية من حيث التنوع العرقي والثقافي والطبيعة الجغرافية، وتقع على السواحل الشمالية الغربية للمحيط الهندي، وتعني كلمة "بينانغ" جزيرة النخل الهندي، وتشتهر الجزيرة بهذا النوع من النخيل، كما تنتشر فيها أنواع شتى من النباتات والأشجار الاستوائية. وتلقب الجزيرة باسم "لؤلؤة الشرق" لجمال شواطئها البيضاء ومياهها الزرقاء، وهي بحق العاصمة السياحية لشرق آسيا.

تبلغ مساحة الجزيرة 1045 كلم مربع، عاصمتها مدينة "جورج تون" التي بناها الإنكليز، ويربطها باليابسة جسر بطول 13,5 كلم تم بناؤه في العام 1988. يبلغ عدد سكانها نحو 1,1 مليون نسمة وهم كبقية سكان ماليزيا خليط من أصول عرقية مختلفة كالمالاوية والصينية والهندية والعربية، ويدين سكانها بديانات مختلفة كالإسلام والبوذية والهندوسية والمسيحية، وفيها يمكن رؤية ملامح من حضارات متعددة تعاقبت على الجزيرة كالحضارة البرتغالية والهولندية والبريطانية، حيث تنتشر آثارها في أطراف الجزيرة وفي المتاحف. ومع تعدد الحضارات في "بينانغ" تعدد الطراز المعماري للمباني وتنوع ما بين الطراز الإسلامي والمغولي والإنكليزي والصيني.

ومن الأماكن السياحية في بينانغ حديقة الفواكه التي تضم أكثر من 200 نوع من الفواكه الاستوائية وغير الاستوائية، وحديقة الطيور التي تضم 800 نوع من الطيور من جميع أنحاء العالم، إضافة إلى حديقة النباتات الطبيعية، وحديقة الفراشات وحديقة نباتات الطحلب والأوركيد، ومراكز أبحاث.

وتقام في الجزيرة، على مدار العام، مهرجانات متعددة كمهرجان "الطعام" ومهرجان "كوه ماه" الذي يبدأ في الشهر الأول من التقويم الصيني القمري وهو يضم احتفال "رمي البرتقال" الذي تقوم فيه الفتيات برمي البرتقال في البحر اعتقاداً منهن بصيد العريس المرتقب. ■



"نخيل للفنادق والمنتجعات" تطوّر فندقاً في جيبوتي


مشروع فندق "قصر جيبوتي"

أطلقت شركة نخيل للفنادق والمنتجعات أولى مشاريعها الفندقية في جيبوتي على الساحل الشرقي لأفريقيا. وتقوم الشركة، التي أطلقتها "نخيل" مؤخراً، بتطوير فندق "قصر جيبوتي" بالتعاون مع مجموعة "كمبينسكي للفنادق والمنتجعات" العالمية.

ويقع الفندق وهو الأول من فئة الخمس نجوم، بالقرب من ميناء جيبوتي الذي تشرف على إدارته "موانئ دبي العالمية". ويضم الفندق 400 غرفة من فئة خمس نجوم، كما يضم مرافق استجمام ومركز مؤتمرات ومرسى قوارب وأكواخاً شاطئية وفيلات خاصة.

وقد بوشر العمل في المرحلة الأولى من الفندق، حيث سيتم الانتهاء من مركز المؤتمرات خلال شهر نوفمبر المقبل لاستضافة فعاليات مؤتمر مجلس "السوق المشتركة لدول شرق وجنوب أفريقيا" (COMESA).

وأشار الرئيس التنفيذي لشركة نخيل **سلطان أحمد بن سليّم** إلى أن دبي تتمتع بعلاقات متينة مع جيبوتي، وتشهد الأخيرة نمواً كبيراً على صعيد قطاعي الأعمال والسياحة وهي تمثل مركزاً تجارياً مهماً بالنسبة للإمارة. وقال: "إن قرار اللجنة المنظمة لمؤتمر "السوق المشتركة لدول شرق وجنوب أفريقيا" بعقد فعاليات دورة العام الحالي في الفندق هو تأكيد على أهمية هذا المشروع".

"ريزدور ساس" تُطلق علامة "ميسوني" وتتولى ادارة "إنتركونتيننتال دبي"

أعلنت مجموعة ريزدور ساس هوسبيتاليتي عن عزمها إنشاء فندق يحمل علامة "ميسوني" في مشروع "النخلة- جميرا" في دبي؛ وكانت المجموعة كشفت عن تطوير فندقين آخرين تحت العلامة ذاتها في كل من الكويت وأدنبره، بعد أن حصلت على الترخيص بشأنها من دار ميسوني الإيطالية للأزياء.

ويقع فندق "ميسوني دبي"، الذي يضم أكثر من 250 غرفة، على هلال جزيرة "النخلة-جميرا"، وسيتم تصميمه كقرية متوسطية تتميّز بمينائها الخاص؛ ومن المتوقع افتتاحه في الربع الأخير من العام 2008.

من جهة أخرى أعلنت "راديسون ساس للفنادق والمنتجعات"، التابعة للمجموعة، أنها ستتولى إدارة فندق إنتركونتيننتال دبي بدءاً من أكتوبر المقبل.

وأعرب الرئيس والمدير التنفيذي لـ"ريزدور ساس هوسبيتاليتي" **كيرت ريتر** عن سروره بتولي إدارة هذه المنشأة؛



بوزاتو ومحمد كلداري يوقعان عقد تسلم إدارة فندق إنتركونتيننتال دبي

وأعلن "عن التخطيط لتنفيذ برنامج موسّع لتجديد الفندق من أجل استعادة رونقه وطابعه المميّز".

وأعلن نائب الرئيس لمنطقة الشرق الأوسط في المجموعة **مارك بوزاتو** عن مواصلة العمل لاستكشاف فرص العمل المتاحة في منطقة الشرق الأوسط، معلناً عن قرب إطلاق العلامات الثلاث الأخرى في المنطقة، وهي "بارك إن"، "ريجنت" و"ميسوني".

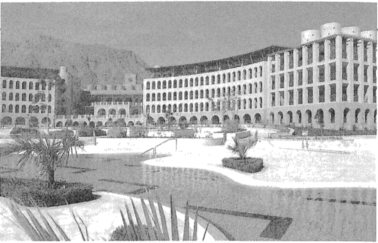
"المملكة للاستثمارات الفندقية" تتملّك "موفنبيك موريشيس"

في صفقة بلغت قيمتها 50 مليون دولار أصبحت شركة المملكة للاستثمارات الفندقية المالكة الوحيدة لمنتجع موفنبيك موريشيس.

يقع الفندق، المصنّف من فئة الـ 5 نجوم والمعروف سابقاً باسم "موفنبيك فوالدور"، ضمن منطقة منتجعات بيل أومبري جنوب غرب موريشيس، وكان تمّ افتتاحه العام 2004 وقامت "موفنبيك" بتشغيله منذ أكتوبر 2005.

وتشكل هذه الصفقة فرصة فريدة لـ"المملكة للاستثمارات الفندقية" في الحصول على موقع متميّز في إحدى أكثر أسواق المنتجعات فخامة في أفريقيا، كما تتلاقى مع ستراتيجية التوسّع عالمياً التي تنتهجها الشركة لاختراق قطاعات أسواق الدرجة الأولى والقطاعات الفخمة في الأسواق ذات النمو السريع.


منتجع موفنبيك موريشيس



منتجع إنتركونتيننتال مرتفعات طابا

إنتركونتيننتال" تفتح منتجعاً في طابا

أعلنت مجموعة فنادق إنتركونتيننتال عن افتتاح منتجع إنتركونتيننتال مرتفعات طابا؛ ومع افتتاح هذا المنتجع أصبحت المجموعة تدير 12 فندقاً في مصر.

يقع المنتجع في أقصى الشمال من خليج العقبة ولا يفصله عن مطار طابا الدولي سوى مسافة 35 كلم؛ كما أنه يمتد كجسر بين الشواطئ الرملية البيضاء ومياه البحر الزرقاء.

ويمثل المنتجع جزءاً من مرتفعات طابا، ويتميز بشاطئ يمتد نحو 5 كلم على الساحل ويضم 503 غرف منها 27 جناحاً فاخراً و7 أجنحة تنفيذية، إضافة إلى جناح رئاسي.

ومن جهة أخرى، افتتح فندق كراون بلازا البحرين، أحد فنادق المجموعة، غرف وأجنحة "كلوب بلازا" التي أعيد تجديدها حديثاً أمام الزوّار للتمتّع بالرفاهية المطلقة، إذ تم تصميم الغرف لتأمين الراحة القصوى ولتشمل غرفاً متصلة في فئات مختارة من الغرف، إضافة إلى تزويد جميع الغرف بأحدث التجهيزات.



ألريتش إخاردت

مجموعة كمبينسكي تعزز وجودها في المنطقة

تستعد مجموعة كمبينسكي الفندقية للإعلان عن 5 فنادق جديدة لها في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا قبل نهاية العام 2007؛ وهذه الفنادق سوف تضاف إلى المنشآت العشر التابعة لها في المنطقة.

وقال نائب الرئيس للشرق الأوسط وشمال أفريقيا في المجموعة ألريتش إخاردت أنّ مهمة "كمبينسكي"، التي تتمتّع بسمعة عالية في الأناقة والفخامة والتفرّد بالأسلوب، أن تنقل هذه الصفات إلى فنادق الشرق الأوسط، لافتاً إلى أنّ كل فندق من فنادق المجموعة لديه هويته الخاصة.

رأس الخيمة: وجهة سياحية ناشئة

تحتل رأس الخيمة موقعاً متزايد الأهمية على خريطة السياحة في دولة الامارات والمنطقة، بما تمتلكه من موارد وإمكانيات طبيعية، إضافة إلى المشاريع السياحية الكبيرة التي بدأت تنتشر فيها.

وأشار تقرير لشركة أوكسفورد بيزنس غروب إلى الستراتيجية الطموحة التي اعتمدتها رأس الخيمة لتسويق مقوّماتها السياحية الطبيعية مثل الجبال والشواطئ، وكذلك إلى مشاريع تطوير المطار وشبكة المواصلات والطرق التي سهلت عملية الوصول إلى الإمارة، لافتاً إلى أنّ المشاريع الفندقية الجديدة ستساهم في دعم قطاع السياحة الواعد في الإمارة بشكل كبير.

وأظهرت الأبحاث التي قامت بها الشركة خلال العام الماضي أهمية الإمارات الشمالية التي تضم رأس الخيمة والشارقة والفجيرة وعجمان وأم القيوين في دفع عجلة التنمية الاقتصادية في دولة الإمارات العربية المتحدة.

وتمتلك كل إمارة خصائصها المميّزة وستراتيجية التطوير الخاصة بها، فعلى سبيل المثال كانت إمارة الشارقة من المراكز الأكثر أهمية والتي استفادت بشكل واضح من النمو السريع الذي شهدته دبي، في حين تشهد الفجيرة أيضاً قائمة من مشاريع تعزيز البنية التحتية، وتمتلك عجمان الأصغر حجماً بين إمارات الدولة مقومات اقتصادية فريدة.





KM Properties تُطلق صندوقاً عقارياً إسلامياً

أطلقت شركة KM Properties، الذراع العقارية لمجموعة الرستماني، صندوقاً عقارياً إسلامياً بقيمة 2,3 مليار دولار.

ويهدف الصندوق إلى تطوير وامتلاك سلسلة فنادق عالمية تعمل وفق الشريعة الإسلامية؛ كما يهدف إلى الاستثمار في قطاعات عقارية مكمّلة في مختلف أنحاء العالم كالمباني التجارية.

وبحسب الشركة، فإنّ سلسلة الفنادق التي تعتزم إطلاقها تقوم على مفهوم جديد يستند إلى الشريعة الإسلامية، وسوف تشتمل مجموعة عناصر رئيسية لا تراعيها الفنادق الكبرى الموجودة حالياً. ومن المتوقّع أن تفتتح الشركة الفندق الأول في دبي في العام 2008، بكلفة 290 مليون دولار وهو يتألف من 700 غرفة وشقة سكنيّة.

وقد أغلقت KM Properties المرحلة الأولى من صندوق التطوير الفندقي والعقاري، متوقعة أن تستقطب المراحل المقبلة اهتمام الشركات الدوليّة.

من جهة ثانية، أسست KM Properties شركة لإدارة الفنادق تعمل وفق الشريعة الإسلامية. وستركّز الشركة الجديدة خلال السنة الأولى على منطقة الشرق الأوسط وآسيا، وبشكل خاص السعودية والمغرب وتركيا وماليزيا والهند التي تعتبرها أسواقاً رئيسية. وقد وقّعت الشركة حتى الآن ثلاثة عقود إدارة.

يذكر أنّ مجموعة الرستماني هي واحدة من الشركات العائلية الكبيرة في الإمارات، وتتركّز أعمالها الرئيسية في قطاع البنى التحتية والتطوير العقاري.

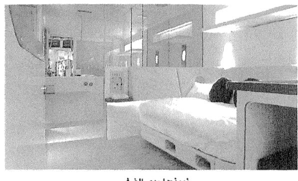
الترويج لفنادق "يوتل" Yotel

تمّ خلال "سوق السفر العربي" الذي تستضيفه دبي بين 2 و5 مايو الحالي، الكشف عن نموذج لمشروع أحد فنادق "يوتل" Yotel لأول مرة في الشرق الأوسط.

وسوف يتم افتتاح فندق يوتل، الذي يتضمن 40 غرفة، في المبنى 4 في مطار هيثرو، وفندق آخر يضم 50 غرفة في المبنى الجنوبي في مطار غاتويك خلال سبتمبر المقبل بموجب اتفاق مع "هيئة المطارات البريطانية" (BAA) من خلال استثمار ضخم من قبل شركة إيفا للفنادق والمنتجعات.

وتقدّم "يوتل" مفهوماً جديداً في عالم الضيافة أطلق فكرته مؤسّس شركة "يو! إفريثينغ" Yo! Everything **سيمون ودروف** بالاشتراك مع رئيسها التنفيذي **جيرارد غرين**.

وأطلقت الفكرة، فيما كان ودروف على متن إحدى رحلات الدرجة الأولى حيث قرر تبني مفهوم الفخامة في الطائرة لتصميم فنادق توفّر غرفاً صغيرة فخمة؛ وقال **ودروف**: "بعد ثلاث سنوات من العمل نجحنا في ابتكار مفهوم جديد في مجال الفنادق". وتوقع أن يعيد المفهوم الجديد صياغة معايير هذا القطاع، لافتاً إلى أنّ الأمر تطلب قفزة نوعية للوصول إلى هذا التصميم الرائد الذي يوفّر للمسافرين أعلى معايير الفخامة بأسعار مدروسة.



نموذج إحدى الغرف

افتتاح "هيلتون رأس الخيمة"

من المتوقّع أن تفتتح "هيلتون إنترناشيونال" مطلع ديسمبر المقبل المرحلة الأولى من "منتجع هيلتون رأس الخيمة"، على أن يتم الافتتاح النهائي في الربع الأخير من العام 2007، وهو أول منتجع عالمي لها في الإمارة والخامس في منطقة الخليج.

وللمناسبة قال نائب رئيس "هيلتون إنترناشيونال" لمنطقة شبه الجزيرة العربية **رودي يجرزباخر**: "توفّر منتجعات هيلتون العالمية لزوّارها تجربة لا مثيل لها من الفخامة وحُسن الضيافة". وأعرب عن سروره "لافتتاح منتجع هيلتون رأس الخيمة في واحدة من أكثر الوجهات السياحية والترفيهية نمواً في دولة الامارات".

من جهة ثانية، أبرمت "هيلتون إنترناشيونال" اتفاقية تعاون مع شركة إنترترافل لتسيير رحلات جوية أسبوعية ولأول مرة من النمسا إلى مدينة صلالة جنوب سلطنة عُمان حيث لـ"هيلتون" منتجع هيلتون صلالة؛ ومن المتوقع أن تنقل هذه الرحلات خلال الموسم الأول من العام الحالي نحو ألف سائح من المدن النمساوية.

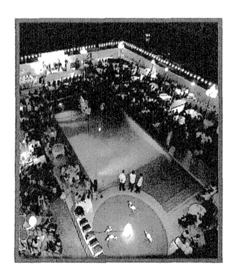


منتجع هيلتون رأس الخيمة

فنـدق قصـر الريـاض
RIYADH PALACE HOTEL



قـمـة الـضـيـافـة





ص.ب ٢٦٩١ الـريـاض ١١٤٦١ - الـمـملـكـة الـعـربـيـة الـسـعـوديـة هاتف: ٤٠٥٤٤٤٤ فاكس: ٤٠٥٣٧٢٥
www.riyadhpalacehotel.com
e-mail:rph@riyadhpalacehotel.com



هل تستمر أسعار المعادن بالارتفاع؟

بيروت - الاقتصاد والأعمال

شهدت أسعار المعادن نمواً ملفتاً في العامين الأخيرين لتصل الشهر الماضي إلى أعلى مستوياتها منذ ثمانينات القرن الماضي. ومع أنّ ذلك لم ينتج عنه عوارض ضغوط تضخمية حتى الآن، الا أن استمرار منحى الارتفاع مترافقاً مع الزيادة القياسية في أسعار النفط، قد يؤدي الى تزايد احتمالات ارتفاع معدلات التضخم العالمية. وفي المقابل فإنّ اتجاه أسعار الفائدة الى الارتفاع بدأ يثير التساؤلات حول احتمالات استمرار زيادة أسعار المعادن خصوصاً تلك التي لا تُستخدم كمواد أولية في الصناعة.

بدأت أسعار مختلف المعادن في الارتفاع منذ العام 2003، ولكن تفاوتت معدلات الارتفاع بين معدن وآخر، حيث سجّل الزنك أعلى نسبة ارتفاع منذ نهاية العام 2003، تجاوزت 280 في المئة، تلاه النحاس بنسبة 270 في المئة، ثم الفضة بنسبة 167 في المئة، فالذهب بنسبة 75 في المئة تقريباً، ليصل سعر الأونصة الى عتبة 600 دولار.

جاء ارتفاع أسعار المعادن الذي بدأ منذ العام 2003، نتيجة الزيادة الكبيرة في الطلب من قبل الصين لتلبية حاجاتها الإنتاجية المتنامية. وكان تراجع الاستثمار من قبل منتجي المعادن الرئيسيين في الفترة السابقة أدى إلى انخفاض العرض، ما شكّل عاملاً إضافياً زاد من الضغوط على الأسعار. ورأى البعض في البداية ارتفاع أسعار المعادن مؤشراً على عودة الضغوط التضخمية. لكن التضخم لم يكن هذه المرة عاملاً مؤثراً على أسعار المعادن أو مرافقاً لها كما كان في السبعينات، حيث ما زالت معدلات التضخم في الاقتصاديات المتقدمة تعتبر متدنية نسبياً وتتراوح بين 2,5 في المئة في الولايات المتحدة و2 في المئة في أوروبا وأقل من 1 في المئة في اليابان، أي كما كانت تقريباً قبل عامين رغم الزيادة الكبيرة في أسعار العديد من المعادن والمواد الأولية التي تضاعفت مرات عدة خلال الفترة.

ارتفاع أسعار الذهب والفضة والنفط تزيد من احتمالات ظهور عوارض تضخمية

لا عوارض تضخمية

وهناك عوامل عدة ساهمت في عدم بروز أية عوارض تضخمية تذكر في الاقتصاد العالمي. فالأسواق المالية باتت أكثر ثقة بقدرة المصارف المركزية في الدول المتقدمة على ضبط الضغوط التضخمية في ضوء اكتسابها خبرات عالية في مكافحة التضخم منذ السبعينات وحتى اليوم. العامل الثاني يعود إلى النمو الكبير في الصادرات الصينية التي أغرقت الأسواق العالمية بمنتجات متدنية الأسعار. وفي ظل الانفتاح المتزايد للأسواق المحلية في مختلف البلدان، شكلت

هذه البضائع منافسة قوية للمنتجات المحلية المختلفة وهو ما حال دون ارتفاع أسعار السلع بشكل عام في الأسواق الدولية. كذلك، فإنّ حصة الصناعات التقليدية في الاقتصاد العالمي ككل قد تقلصت نسبياً في العقود الثلاثة الماضية في مقابل نمو أسرع للصناعات الجديدة المعتمدة على التكنولوجيا والمعلومات، التي لا تعتمد إلا بشكل محدود على المواد الأولية. يضاف الى ذلك أن القيمة الفعلية للمعادن الرئيسية ما زالت بنسبة 66 في المئة عن المستوى القياسي الذي سجلته في منتصف السبعينات كما يظهر مؤشر الإيكونوميست لأسعار المواد الأولية المستخدمة في الصناعة.

وبعيداً عن التضخم، هناك عامل جديد أخذ يؤثر بصورة متزايدة على أسعار المعادن وهو المضاربة، حيث يدفع تزايد السيولة العالمية المقرونة بتقلص مجالات الاستثمار المجدية صناديق الادخار إلى البحث عن مصادر دخل جديدة. وما يساعد على ذلك طرح عدد من الصناديق في الأسواق المالية التي تستثمر في الذهب وبعض المعادن الأخرى ما يسهل عمليات الاستثمار والمضاربة، إذ يغني المتعاملين عن تملّك المادة نفسها ودفع كلفة حفظها. وفي الواقع، فإنّ عدداً متزايداً من المستثمرين المؤسساتيين أخذوا يبحثون في المدة الأخيرة عن قنوات وسُبل جديدة لاستثمار أموالهم خصوصاً في ظل تراجع مردود الاستثمارات التقليدية كالأسهم والسندات الدولية، كان آخرها الصندوق التابع للمؤسسة التي تمنح جائزة نوبل والذي أعلن مؤخراً عن نيته الاستثمار في أدوات مالية غير تقليدية وفي مقدمها صناديق التحوّط التي تعتبر استثمارات ذات مخاطر عالية.

تأثير معاكس لارتفاع الفائدة

غير أنّ ارتفاع معدلات الفوائد في الأشهر الأخيرة بدأ يثير التساؤلات حول احتمالات استمرار زيادة أسعار المعادن، حيث يتوقع أن تؤدي زيادة معدلات الفوائد إلى ارتفاع الطلب على السندات وذلك على حساب المعادن التي تصبح كلفة الاستثمار فيها أعلى من المردود الذي يمكن جنيه عليها، خصوصاً مع توقّع تباطؤ وتيرة ارتفاع أسعارها بعد نموها اللافت في العامين الأخيرين.

وهنا ينبغي التفريق بين أنواع المعادن واستخداماتها. فالمعادن التي تستعمل في الصناعة مثل النحاس والزنك تتأثر أكثر بالنمو الاقتصادي مما تتأثر بتطور معدلات الفوائد وإن كان ارتفاع هذه المعدلات ينعكس على النمو فيؤدي إلى تباطؤه في بعض الأحيان. غير أن الذهب والمعادن الثمينة بشكل عام أكثر حساسية لتقلبات أسعار الفوائد، حيث أنها تعتبر بديلاً عن النقد، خصوصاً في فترات التضخم. لذلك، فحين ترتفع معدلات الفوائد إلى مستويات عالية يكون ذلك مؤشراً على تزايد الضغوط التضخمية فتصبح عندئذ المعادن الثمينة إحدى أبرز الوسائل للحفاظ على قيمة المال. لكن ذلك قد لا يكون مناسباً بالنسبة للمعادن التي تستعمل كمواد أولية للتصنيع، حيث أن التضخم قد يترافق مع ركود في الانتاج ما ينعكس سلباً على الطلب على هذه المعادن.

أما الفضة، فإنّ وضعها ملتبس بعض الشيء، ذلك أنها تعتبر من المعادن الثمينة التي لها قيمة مشابهة للنقد كما أنها تستخدم في العديد من الصناعات. لذلك نرى أن أسعار الفضة ارتفعت أكثر من أسعار الذهب مثلاً، إذ بدأت بالزيادة مع زيادة أسعار المعادن التي تستخدم في الصناعة، ثم واصلت ارتفاعها حين أخذت أسعار المعادن الثمينة الأخرى تتسارع في الارتفاع، وفي الوقت الذي كانت فيه أسعار المعادن الصناعية تشهد تراجعاً في وتيرة نموها.

ومن الملاحظ أن أسعار الذهب والفضة التي كانت أبطأ نمواً من أسعار المعادن الرئيسية الأخرى في العامين الماضيين، أخذت في الآونة الأخيرة تستفيد من الارتفاع المسجل في مواد وأدوات مالية مختلفة. وفي ظل غياب الضغوط التضخمية الكبيرة، ليس هناك مبررات مهمة لارتفاع أسعار المعادن بشكل عام إلا إذا اعتبرنا أنها ما زالت دون المستويات القياسية التي بلغتها في بداية الثمانينات، بل وأقل بكثير إذا أخذناها بالقيم الثابتة. غير أن الزيادة الأخيرة في أسعار الذهب والفضة المرافقة لزيادة أسعار النفط إلى مستويات قياسية جديدة، قد تكون مؤشراً على تزايد احتمالات ارتفاع معدلات التضخم العالمية، حيث أصبح أصعب على المنتجين استيعاب الزيادات الأخيرة في أسعار النفط دون تمريرها إلى المستهلك النهائي.

يبقى أن الظروف التي أدت في السابق إلى انخفاض أسعار المعادن إلى المستويات التي كانت عليها في السبعينات تبدو بعيدة اليوم، خصوصاً بالنسبة للذهب الذي تراجع سعره ليستقر على ما دون 400 دولار للأونصة لسنوات عديدة. لكن بالنسبة للذهب تحديداً، هناك عامل ما زال يشكل حداً أعلى بالنسبة لمدى ارتفاع سعره وسرعته وهو مبيعات المصارف المركزية لاحتياطاتها الذهبية التي، وإن تباطأت في الفترة الأخيرة، لا تزال تشكّل دفعاً قوياً لمنحى سعر الذهب، وهذا ما يفسر أيضاً سبب بطء ارتفاع سعر الذهب مقارنة بالمعادن الثمينة وغير الثمينة. ■

■■

الطلب على المعادن في الصين، محدودية العرض، ضخامة السيولة والمضاربة، هي أبرز أسباب الارتفاع

■■

تطوّر الأسعار منذ العام 2003

نسبة مئوية

المعدن	النسبة
الزنك	282
النحاس	270
الفضة	167
الذهب	75
النفط	116

"منتدى التنمية الخامس للشرق الأوسط وشمال أفريقيا":

سُبل تفعيل الإصلاح في العالم العربي



خلال افتتاح المنتدى

بيروت - رنا المصري، روجيه رومانوس، سحر غانم

شكّلت بيروت على مدى ثلاثة أيام منصة لمناقشات بنّاءة واجتماعات عمل حول "سُبل تفعيل الإصلاح في العالم العربي"، وهو عنوان "منتدى التنمية الخامس للشرق الأوسط وشمال أفريقيا" MENA Development Forum (MDF5)، الذي عُقد في فندق فينيسيا بين 7 و9 إبريل الماضي. وشارك في المنتدى أكثر من 750 مشاركاً من الخبراء والباحثين وممثلي المجتمع المدني والقطاعين العام والخاص من منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وتركيا وإيران وأوروبا والولايات المتحدة.

انعقد المنتدى برعاية وحضور رئيس مجلس الوزراء اللبناني فؤاد السنيورة وبتنظيم من البنك الدولي والمركز اللبناني للدراسات وهو الشريك المضيف، وبالتعاون مع برنامج الأمم المتحدة الإنمائي؛ فيما تولّت تنظيمه مجموعة الاقتصاد والأعمال.

يقام منتدى التنمية للشرق الأوسط وشمال أفريقيا، منذ العام 1997، مرة كل عامين تقريباً؛ وتوزّعت أعمال الدورة الخامسة للمنتدى على 4 جلسات عامة و14 ورشة عمل متوازية و6 اجتماعات جانبية، أجمع المشاركون فيها على شروط رئيسية لتفعيل الإصلاح في المنطقة، منها: وجود إرادة حقيقية للإصلاح السياسي، عصرنة القوانين، الإصلاح القضائي، المساواة، إشراك المرأة والشباب فعلياً في المجالات السياسية والاقتصادية والاجتماعية، تعزيز دور المجتمع المدني، تطبيق الحوكمة، ممارسة الحكم الرشيد والديموقراطية.

الافتتاح

تحدّث في الافتتاح كل من رئيس مجلس الوزراء اللبناني **فؤاد السنيورة**، ونائب رئيس البنك الدولي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا **كريستيان بورتمان**، ورئيس بلدية بيروت **عبد المنعم عريس** ومدير عام المركز اللبناني للدراسات **أسامة صفا**.

أشاد **السنيورة** بالمنتدى كمنبر بارز لمناقشة الإصلاح والنمو في المنطقة؛ وتحدّث عن تنفيذ ورشة إصلاح هيكلي لتفعيل الإنتاجية وتعزيز التنافس وتطوير الاقتصاد وتدعيم شبكات الأمان الاجتماعية وتعزيز الاستقرار النقدي والمالي لمعالجة مسألة المديونية. واستعرض الجهود التي تبذلها الدولة للإصلاح ولإعادة اعتبار حرية العمل السياسي وإطلاق طاقات المجتمع، مؤكداً أن لا إصلاح ناجحاً من دون التزام حقيقي.

وقال **بورتمان** أنّ ما يميّز منتدى التنمية للشرق الأوسط وشمال أفريقيا هو الجهود الإقليمية المشتركة، مشيراً إلى أن مرور المنطقة بمرحلة دقيقة تتطلب التغيير الجذري ومواجهة التحدّيات. ولفت إلى أنّ الإصلاحات الاقتصادية كي تأتي بنتائج

عالية تحتاج إلى تغييرات اجتماعية كتحسين نوعية التعليم وخلق المساواة والحدّ من الفساد وزيادة المساءلة.

أما **عبد المنعم عريس** فقال أنّ المنتدى يشجع المجتمع المدني على اتخاذ القرار والتعاون مع السلطات الحكومية والمشاركة الفعلية وتعزيز القدرات المحلية في الممارسة الديموقراطية والشفافية. وأضاف أنّ بلدية بيروت تسعى إلى جلب الرساميل والاستثمارات الأجنبية والعربية لتنمية القطاعات الاقتصادية وتطوير دور لبنان كمركز خدماتي مميّز في المنطقة.

وقال **صفا** أنّ التنمية الديموقراطية، وتمكين المؤسسات الديموقراطية في الدول العربية هما ركنا نهوض للعالم العربي وإخراجه من الحالة الاقتصادية والسياسية والاجتماعية التي هو فيها. وأشار إلى أنّ الطفرة الاقتصادية التي حققتها فورة النفط مؤخراً وفّرت مخزوناً مالياً هائلاً لبعض الدول العربية يمكن أن يكون محرّكاً تمويلياً لعمليات الإصلاح والتنمية.

الحاجة إلى الإصلاح

سلّطت الجلسة الأولى من المنتدى الضوء على حاجة المنطقة إلى الإصلاحات متناولة مسألة التأثير المتبادل بين الإصلاح الاقتصادي والإصلاح السياسي. وترأس الجلسة المدير التنفيذي السابق في المركز المصري للدراسات الاقتصادية **د. أحمد جلال**، وشارك فيها كل من مستشار التمويل في صندوق النقد العربي **د. حازم ببلاوي**، ومساعدة الأمين العام للأمم المتحدة ومديرة المكتب الإقليمي للدول العربية في برنامج الأمم المتحدة الإنمائي **د. ريما خلف هنيدي**، ورئيس قسم الاقتصاد في البنك الدولي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا **د.مصطفى نابلي**.

تحدّثت **د. ريما خلف هنيدي** عن ضرورة البدء بالإصلاحات السياسية لتشكل الأرضية الملائمة لتحقيق الإصلاحات الاقتصادية والاجتماعية؛ وشرحت أنّ الهدف النهائي للإصلاح يجب أن يكون تحقيق المشاركة الشعبية والحكم الصالح وإدارة كفوءة وتطبيق القوانين العادلة واحترام حقوق الإنسان.

وقال **د. حازم ببلاوي** أنّ النجاح في الإصلاح يحتاج إلى ثقة، وحذّر من أن الازدهار في الدول العربية والتقدم في الناتج الإجمالي المحلي هما نتيجة لارتفاع أسعار النفط وليسا زيادة في الإنتاجية والقدرة، لذلك فهما غنى مؤقت. وقال أنّ المنطقة



من اليمين: د.ريما خلف هنيدي، د.أحمد جلال، د.حازم ببلاوي ود.مصطفى نابلي

تخوض حرباً بين الاقتصاد والجغرافيا.

أما **د. مصطفى النابلي** فأوضح أنّ الإصلاح السياسي هو المحرّك الأساسي للإصلاح، وأن لا علاقة مباشرة بين الإصلاح السياسي والاقتصادي، إلاّ أنّ الأنظمة الديموقراطية هي أكثر أهلية لتنتج إصلاحات جيدة وفعالة من النواحي الاقتصادية.

تجارب الإصلاح

وشكلت الجلسة الثانية منصة غنية لمشاركة الخبرات وتجارب دول مختلفة في الإصلاح. وأدارت الجلسة كبيرة خبراء معهد البنك الدولي التابع لمجموعة البنك الدولي، **شانتال ديجو**، وشارك فيها كل من رئيس وزراء لاتفيا السابق **فالديس بيركافس**، والوزيرة السابقة لشؤون المرأة في فلسطين **زهيرة كمال**، ورئيس نادي رجال الأعمال والصناعيين في ميتيدجا في الجزائر **طيب إزرامي**، والخبير الاقتصادي الإقليمي من الوكالة الأوروبية **بيرتن مارتنز**، ومستشار وزير التنمية الاجتماعية في المغرب **عبد الجليل غرفت علمي**، والمدير الإداري في "انديفكو" في لبنان **نعمت فرام**، ورئيس ومدير عام البنك اللبناني الكندي **جورج زرد أبو جوده**، والمدير العام لمجموعة أم تي سي في لبنان **محمد شبيب**، ورئيس قسم الدراسات الاقتصادية في بنك بيبلوس **نسيب غبريل**.

استعرضت **زهيرة كمال** وضع المرأة في فلسطين وضعف دورها في السياسة والاقتصاد بسبب عدم المساواة، ولا سيما في سوق العمل. واستعرضت مبادرات الوزارة للحد من اللامساواة، مشيرة إلى أنها مسألة ضرورية في عملية التنمية وبند أساسي للإصلاح.

ثمّ تحدّث **جورج زرد أبو جوده** عن أهمية شفافية النظام القضائي وعصرنة القوانين بما يضمن ثقة المستثمرين. ولفت إلى منح قوة أكبر للقطاع الخاص وإعادة بناء الأسواق المالية نظراً لدورها الكبير في



من اليمين: بيرتن مارتنز، نعمت فرام، محمد شبيب، زهيرة كمال، شانتال ديجو، فالديس بيركافس، جورج زرد أبو جوده، عبد الجليل غرفت علمي، نسيب غبريل وطيب إزرامي



من اليمين: نايلة تويني، بريجيتا دانيالسون، محمد الطيب، ليلى شرف، د.بول سالم، د.معصومة مبارك، د. جورج قرم، فراني لوتيير وسليم حبش

عملية النمو. ودعا **أبو جوده** القطاع الخاص إلى مشاركة خبرته في الإدارة مع القطاع العام.

أما **طيب إزرامي**، فعرض تجربة الجزائر في الإصلاح التي طاولت مختلف القطاعات ولا سيما قطاعا الزراعة والصناعة وقوانين العمل والاستثمار والجمارك وذلك بهدف مجاراة العولمة، واعتبر أنّ الاقتصاد الحر هو ضمانة الإصلاح.

وبدوره، شرح **محمد شبيب** أنّ الإصلاح يجب أن يكون شاملاً ليكون فعّالاً، وهو يحتاج إلى إرادة الحكومة ومساهمة القطاع الخاص وتقبل الشعب كعناصر مجتمعة. وخصّ **شبيب** بالذكر الإصلاح في قطاع الاتصالات النقّالة في لبنان الذي يتحقق عبر إنشاء سلطة مستقلة لتنظيم الاتصالات وتحرير القطاع والسماح للمنافسة الحرة.

أما **نعمت فرام** فتحدّث عن الحاجة لعصرنة النظام القضائي ليمكّن النظام القانوني من دعم الإصلاحات الشاملة والصحيحة في لبنان، معتبراً أنّ المشكلة الأساسية تكمن في تخلّف نظام الإجراءات البيروقراطية والقوانين.

ومن جهته، ركّز **بيرتن مارتنز** على الناحية الاقتصادية في الإصلاح، مؤكداً أنّ المساعدات والتمويل لا يولّدان الإصلاح إنما يساعدان في إطلاق عجلة الإصلاح. وشدّد على تحفيز القطاع الخاص لقيادة مسيرة الإصلاح، مشيراً إلى ضرورة مواكبة الإصلاح لسرعة المتغيرات.

وبعد ذلك عرض **فالديس بيركافس** تجربة لاتفيا وقال أنّ الإصلاح يحتاج إلى الاندفاع والرؤية والأمن، وأكد أن على الدول أن تكون اللاعب المسيطر وعلى المجتمع المدني مساءلة الحكومة.

وتحدّث **عبد الجليل غرفت علمي** عن تجارب الإصلاح في المغرب وقال أنّ القرارات الخاطئة التي اتخذت، بالإضافة إلى الانفصام بين القوانين والسياسات هما من أهم أسباب فشل الإصلاح، كما أكد على أهمية تدريب الموارد البشرية وتأمين التمويل طويل الأمد.

أما **نسيب غبريل** فعزا تعثر الإصلاح في العالم العربي إلى عدم تقبل التغيير، وأشار إلى تفاوت درجة الإصلاح بين الدول العربية والتي تعتمد على مدى التوافق السياسي ووجود إرادة حقيقية للإصلاح وعلى الشفافية والحكم الصالح.

دعم عوامل التغيير

شارك عملاء التغيير في الجلسة الثالثة، فعرضوا خبراتهم ومعرفتهم لتبني ورعاية بيئة جيدة للإصلاح. وافتتحت الجلسة نائب رئيس معهد البنك الدولي **فراني لوتيير**، وأدارها **د. بول سالم**، مدير مؤسسة فارس، وشارك فيها كل من وزيرة التخطيط والتنمية الإدارية في الكويت **د. معصومة مبارك**، وعضو في مجلس الأعيان الأردني **ليلى شرف**، والزميلة في جريدة النهار **نايلة تويني**، والمنسقة الإقليمية لوكالة التنمية الدولية في السويد **بريجيتا دانيالسون**، وعضو مجلس الشورى في اليمن **محمد الطيب**، ووزير المالية اللبناني السابق **جورج قرم** ومدير تحرير Youth Times في فلسطين **سليم حبش**.

أشادت **فراني لوتيير** بالمنتدى على أنه واحة لتبادل الأفكار والأبحاث، مشيدة بأهمية دور الشركاء فيه والتعلم من تجارب الآخرين وتشبيك الأفكار والتواصل بعد المنتدى، مؤكدة على ضرورة وجود رؤية للتقدم وآلية لتطبيق الأفكار الجديدة عبر عمليتي التكيّف والاستمرارية.

وتحدّثت **د. معصومة مبارك** عن الوضع الراهن للإصلاح في الوطن العربي ودعائمه. وعرضت تجربة الإصلاح في الكويت من حيث إنشاء ديوان المحاسبة كجهاز للرقابة المالية وإقرار الحقوق السياسية الكاملة للمرأة الكويتية والإصلاح الإداري وتطبيق برامج الحكومة الإلكترونية.

أما **ليلى شرف** فناقشت دور البرلمانات في دعم الإصلاح وتحدّثت عن أهمية الشفافية في عمل الحكومة والبرلمان، وشدّدت على أهمية الاتصالات بين البرلمانات والناخبين، وعلى أن يكون هناك نظام تعليمي يعزز ثقافة المواطنين والنساء خصوصاً لفهم دورهم في المجتمع.

ورأى **محمد الطيب** أنه لا يوجد دولة عربية لها إرادة سياسية حقيقية للإصلاح على الرغم من حاجة المنطقة الماسة للاصلاحات السياسية والاقتصادية. وشدّد **الطيب** على أهمية الحوار بين الجهات السياسية والمجتمع المدني في المنطقة والخروج منها بقرارات ترسم معالم الإصلاح السياسي.

وطرح **جورج قرم** إشكاليتين تعيقان الإصلاح في المنطقة، وهما: إشكالية العوامل الداخلية والخارجية في تهميش المنطقة العربية، وإشكالية تركيز وجود الإصلاح وتشجيعه في القطاع العام في حين أنّ الفساد متواجد بكثرة في القطاع الخاص أيضاً.

وتطرقت **بريجيتا دانيالسون** إلى ضرورة العمل المشترك وإنشاء شبكات للطلبة والمموّلين ورجال الأعمال للتفاعل في





من اليمين: جورج إسحاق، أسامة صفا، فرانسيس غاي، د.ناصر السعيدي، جواد عناني، سليمان الحربيش، بسمة قدماني، رامي خوري وإيمان القفاص

ما بينهم. وقالت أنّ الحكومة السويدية طوّرت ستراتيجية جدية لهذه المنطقة مشددة على احترام حقوق الإنسان والتركيز على الحد من الفقر وبناء القدرات في المجالات التجارية.

وتناولت **نايلة تويني** موضوع الشباب ودور المرأة الخجول في الشأن العام، وأشارت إلى أنّ الشباب اللبناني يشعر بالتهميش، فتكلمت عن إنشاء حكومة ظل شبابية كخطوة عملية في تعزيز دورهم في الحياة السياسية.

أما **سمير الحباش** فردد عبارات الأمل والتمكين والإصلاح والحكم الرشيد كأركان رئيسية للإصلاح، ورأى أنّ الإصلاح لا يتم إلاّ بمشاركة مع الشباب والتكامل بين القطاعين العام والخاص والمجتمع المدني والأهلي.

مبادرات الإصلاح

شارك في الجلسة الرابعة والأخيرة من المنتدى مدير عام صندوق OPEC للتنمية الدولية **سليمان الحربيش**، ممثل منظمة كفاية في مصر **جورج إسحاق**، مدير عام المركز اللبناني للدراسات **أسامة صفا**، رئيسة مجموعة التواصل مع العالم الإسلامي في وزارة الخارجية وشؤون الكمنولث البريطانية **فرانسيس غاي**، الوزير السابق للاقتصاد والتجارة في لبنان والمدير التنفيذي لمعهد حوكمة في دبي **د.ناصر السعيدي**، المدير التنفيذي لمبادرة الإصلاح العربي **بسمة قدماني**، ومحرر جريدة الدايلي ستار في لبنان **رامي خوري**، وممثلة مكتبة الإسكندرية في مصر **إيمان القفاص**.

تحدّث **الحربيش** عن "أوبك" ومساعدتها للدول على إصلاح اقتصاداتها. وقال إن فكرة السياسة الاقتصادية للاصلاح فيها تضارب بين العوامل الخارجية والمحلية، داعياً إلى ضرورة نمو الإصلاح من الداخل بشكل أساسي.

وأوصت **فرانسيس غاي** برفع مستوى التعليم وحرية التعبير ومشاركة النساء في البرلمان وتمكين الشباب والمجتمع المدني والإصلاح القضائي ومكافحة الفساد كخطوات أساسية لتحقيق الإصلاح وشددت على أهمية المشاركة لتحويل المؤتمرات إلى عامل تغيير.

وتحدّثت **بسمة قدماني** عن مبادرة الإصلاح العربي التي تقوم على تحفيز القدرات البحثية، وأكدت على أن الإصلاح السياسي كمدخل أساسي للاصلاح العام.

أما **د. ناصر السعيدي** فتحدّث عن برامج عمل مركز الحوكمة في دبي، وقال أنّ الحوكمة تعمل على تعزيز أسواق المال في المنطقة، وتؤدي إلى الازدهار والنمو الاقتصاديين، وشدّد على أنه عبر فرض الشفافية يتحقق الإصلاح المنشود.

واستعرض **جورج إسحاق** تجربة منظمة كفاية في محاولة "التغيير" السياسي في مصر عبر شعار العدل والحرية أساسها المواطن، مشدداً على استمرارية العمل على التغيير، وليس الإصلاح في الدول العربية.

ورأى **رامي خوري** أنّ على المنطقة إيجاد نقاط الضعف واختراقها من خلال تغيير حقيقي لممارسة السلطة والقوة والانتقال من محاولة الضغط على النخبة لاحتضان التغيير في المستويات العادية والبسيطة من المجتمع.

الرعاة والدول والمؤسسات المانحة

رعى المنتدى كل من بنك البحر المتوسط، بنك بيبلوس، بنك عوده، مجموعة عوده-سرادار، MTC Touch، طيران الشرق الأوسط، بنك لبنان والمهجر، "أنديفكو"، مصرف لبنان، Fidus، Averda، Servus، "إنفستكوم"، البنك اللبناني الكندي، الاقتصاد والأعمال، Capital Concept، EXECUTIVE، أما الشركاء المتبرعون للمنتدى فهم: حكومة فرنسا، حكومة إيطاليا، حكومة إسبانيا، حكومة السويد، برنامج الأمم المتحدة الإنمائي ومجموعة البنك الدولي.

14 ورشة عمل

شملت أعمال المنتدى 14 ورشة عمل كانت تتويجاً لجهود شركاء المنتدى على مدى سنتين. ويضم هؤلاء: المعهد العربي للتخطيط، مركز تطوير القطاع الخاص، مركز المرأة العربية للتدريب والبحوث "كوثر"، منتدى البحوث الاقتصادية، المركز المصري للدراسات الاقتصادية، مركز إسطنبول للدراسات، المركز اللبناني للدراسات، الجمعية اللبنانية لتعزيز الشفافية (لا فساد)، المغرب 2020، المكتب الاستشاري السوري للتنمية والاستثمار، المعهد العربي لرؤساء المؤسسات، جمعية همياران للبحوث (إيران)، المركز التركي للبحوث الاجتماعية والاقتصادية (TESEV) مركز أبحاث الأردن الجديد، برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، والروّاد الشباب، بالإضافة إلى البنك الدولي.



ورشة "مبادرات لدعم البرلمانات"

– **"ورشة الإصلاح القانوني"**: قادها الشريك المضيف للمنتدى المركز اللبناني للدراسات، وتناولت حاجة إشراك صانعي القرار في الإصلاح القانوني؛ وأدركت أنّ الطريق لتحقيق الإصلاح هو طويل وصعب إلاّ أنه يجب المباشرة به فوراً والبدء من أبسط وأدنى المستويات.

– **"التنمية المستدامة والحد من الفقر من خلال الإصلاح الداخلي في الحكم ودعم المجتمع"**: قادها المركز التركي للبحوث الاجتماعية والاقتصادية وجمعية همياران للبحوث، واستخلصت أنّ الإصلاح الداخلي في الحكم ودعم المجتمع هما وجهان للعملة نفسها. وشددت على أهمية بناء طاقات الحكومات والمنظمات غير الحكومية والجمعيات بطريقة منسقة. واعتبرت أنّ الإرادة الوطنية هي ضرورية في حال القيام بهذا الإصلاح وتطبيق الديموقراطية والمحافظة عليها.

– **"إعادة النظر في دور الدولة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا"**: قادها المركز المصري للدراسات الاقتصادية، بحثت في الاستثمارات والتنوّع الاقتصادي داخل البلد واقترحت حلولاً عدة، منها المبنية على البحوث العلمية والتجارب السابقة الناجحة.

– **"تعزيز الإصلاح التجاري"**: قادها منتدى البحوث الاقتصادية والمركز اللبناني للدراسات، ورأى المشاركون فيها أنّ الصناعات في منطقة المتوسط تواجه تحديات لتعديل هيكلية الإنتاج سواء في الصناعات البديلة أو تلك المخصصة للتصدير ما يعرّضها لضغوطات ضخمة عند التصدير إلى الأسواق الكبرى، وهذا يستدعي اهتماماً وتركيزاً شديدين في المستقبل القريب وإلاّ هدد ذلك إضعاف الإصلاح التجاري.

– **"تأسيس وتسريع الإصلاحات الاقتصادية: دراسة حالة فلسطين"**: قادها مركز تطوير القطاع الخاص، استعرضت التجربة الفلسطينية الغنية في الإصلاح التي تميزت بدرجة عالية من الديموقراطية وبنقاط ضعف عدة مثل مشاركة الدولة في العمل التجاري واحتكار قطاعات الخدمات.

– **"المسؤولية الاجتماعية للشركات العاملة في المنطقة"**: قادها مركز أبحاث الأردن الجديد، اتفق المشاركون على مسؤولية الشركات في بناء ائتلاف إقليمي لبناء وتطوير القدرات وتشجيع إنشاء منتديات وطنية تجمع ممثلين عن القطاع الخاص وقطاع الأعمال والمفكرين والمجتمع المدني والإعلام.

– **"الاصلاح بهدف تعزيز محيط العمل في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا"**: بقيادة جمعية الروّاد الشباب، عرضت جهود مؤسسات القطاع الخاص وشركات الأعمال وغرف التجارة والقطاع الخاص في تأييد الإصلاح في القطاع الخاص وتحسين البيئة الاستثمارية في دولهم؛ وسوف تستخدم خلاصة هذه التجارب للمساعدة على تنفيذ تغيير إيجابي في دول المنطقة.

– **"أخذ النوع الاجتماعي بالاعتبار في الإصلاح المؤسساتي"**: لاقت هذه الورشة إقبالاً لافتاً، وكانت بقيادة مركز المرأة العربية للتدريب والبحوث "كوثر"؛ وأجمع المشاركون فيها على أنّ المنطقة لم تستفد من الفرص التي وفّرتها العولمة إلاّ في قصص نجاح قليلة. إضافة إلى أنّ تحدي اقتصاديات المنطقة هو في تخطي العقبات التي تحول دون تحقيق الإنتاجية العالية

ليلى شرف

ليلى شرف: تقارير UNDP تبرز العيوب وتحدد متطلبات الإصلاح

بعد مرور 25 عاماً على انطلاق عملية التنمية في الأردن، ترى عضو مجلس الأعيان الأردني، ليلى شرف أنها لا تزال في بدايتها نظراً للتغيرات العالمية السريعة، مؤكدة فشل الدول العربية في مواكبة هذه التغيرات على الرغم من الدعم الذي تقدمه المؤسسات الدولية.

النشاط الاقتصادي

وبالنسبة للأردن، تشهد القطاعات الاقتصادية نشاطاً كبيراً، ولكن شرف تتخوّف من انعكاس الفورة العقارية المموّلة من الرساميل العربية، على الاستثمار في القطاع الصناعي إذ يتوجه النشاط الاقتصادي إلى القطاع العقاري على حساب القطاع الصناعي. وتشير إلى تطوّر الصناعات التحويلية وصناعة الأدوية والألبسة مؤكدة جودة الصناعات الأردنية نتيجة التركيز المقاييس التي تتطلبها الأسواق العالمية.

مكامن الخلل ونقاط القوة

وتظهر مكامن الخلل في النظام التعليمي، الذي يفتقر للكفاءة في إعداد القوى البشرية القادرة على قيادة مسيرة التنمية، وقصوره عن مواكبة متطلبات القرن الواحد والعشرين. وفي المقابل تلفت شرف إلى انفتاح المجتمع الأردني إذ ارتفعت، في السنوات الخمس الأخيرة، نسبة مشاركة المرأة في مجلس النوّاب. وتشير إلى تطوّر البنية التحتية والخدمات العامة مشددة على التقدم الكبير الذي تم إحرازه في مجال الاتصالات والمواصلات.

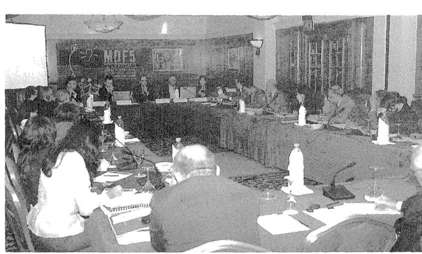
أولويات العمل

ويعتبر القضاء من الأولويات التي يجري التركيز عليها حالياً، إذ يوجد مشروع لتطوير الجهاز القضائي نظراً لمساهمته الأساسية في ازدهار الاقتصاد وتشجيع المستثمرين، إضافة إلى تعزيز الديموقراطية، والعمل على إصلاح النظام التربوي والتعليمي.

أبرز التحدّيات

وترتفع معدلات البطالة والفقر في الأردن مُشكّلة أبرز التحدّيات أمام التنمية، إضافة إلى محدودية الموارد وخصوصاً البشرية. ولمواجهة هذه التحدّيات، تشدد ليلى شرف على تعزيز دور المجتمع المدني المكمّل لعمل الحكومات.





ورشة "الإصلاحات المستقبلية"

والتنافسية، ويكون ذلك عبر التعليم والتدريب النوعي واستغلال الفرص التي توفّرها التغييرات الديموغرافية وخلق توازن بين القطاعين العام والخاص في مجالات الاستثمار والإنتاج والتوظيف.

- **"تنمية المواطنين والمجتمع المدني والقطاع العام في العالم العربي"**: قادها برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، درست إمكانات ولوج المواطن والمجتمع المدني في إصلاح القطاع العام في الجزائر ومصر والأردن ولبنان والمغرب وفلسطين واليمن، على أن تستخدم نتائج هذه الدراسات لتطوير معيار ومؤشرات تستند إليها المقارنة بين المبادرات في الدول العربية.

- **"تعزيز الشباب للحكم"**: فقادها كل من Glocal Forum والجمعية اللبنانية لتعزيز الشفافية (لا فساد) والبنك الدولي و Friedrich Naumann Foundation والمعهد العربي لإنماء المدن. وكان أهم ما تضمنته، انتداب اثنين من المشاركين فيها لعرض استخلاصات الورشة أمام اجتماع البرلمانيين العرب الذي عقد خلال المنتدى؛ كما خلصت الورشة إلى الالتزام ببناء شبكة من الشباب لترويج الحكم الإداري الجيد.

- **"إصلاح الدولة من أجل مدينة أفضل"**: والتي قادها معهد البنك الدولي، حدد المشاركون اتجاهات جديدة وشددوا على أهمية إنشاء منصة لتبادل الخبرات وتقييم التجارب للاستفادة من الإيجابيات التي تضمنتها وتجنّب السلبيات؛ كما شددوا على أهمية تطوير خطط عمل مشتركة.

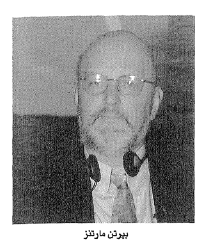
- **"بناء القدرة والمعرفة المتعلقة بسلطة القانون"**: التي قادها برنامج الأمم المتحدة الإنمائي والمركز العربي لتطوير حكم القانون والنزاهة، فتم استعراض تجارب كل من العراق وفلسطين والأردن لاستخلاص الخبرات منها، والعمل على نقل هذه الخبرات إلى دول أخرى في المنطقة، بعد تطويرها وتكييفها لتتلاءم مع خصوصيات هذه الدول.

- **"الاصلاحات المستقبلية: مبادرات الحكم والشفافية والتكامل في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا"**: قادها المعهد المالي في وزارة المال اللبنانية، تطرّقت إلى المبادرات المتخذة في مجال الحوكمة العامة وشفافية الميزانية، وهدفت إلى تشكيل ائتلاف لخلق متطلبات إصلاح الحكم في المنطقة.

- **"مبادرات لدعم البرلمانات كقادة إصلاح في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا"**: بقيادة عدد من شركاء المنتدى وهم: البنك الدولي والشبكة البرلمانية المعنية بالبنك الدولي ومؤسسة وستمنستر من أجل تدعيم الديموقراطية و"برلمانيون عرب ضد الفساد". وهدفت الورشة إلى منح القوة للبرلمانيين للعب دور أكثر فعالية في التنمية الإقليمية، إضافة إلى التشجيع على مواصلة الحوار بين البرلمانيين ومنظمات التنمية الدولية كالبنك الدولي.

اجتماعات عمل

إلى ذلك، عُقد عدد من اجتماعات العمل الموجهة تناولت: تعزيز الشباب للحكم الجيد، اتفاقية الأمم المتحدة ضد الفساد والإصلاح القانوني المتعلق بها في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، الفقر وتوجهات التنمية البشرية، التنمية المستدامة والحد من الفقر من خلال إصلاح داخلي في الحكم ودعم المجتمع، اجتماع Rimes وإصلاح الدولة من أجل مدينة أفضل، واجتماع متعلق بالنوع الاجتماعي، وبناء مجتمعات مناطقية للتطبيق في المنطقة. ■



بيرتن مارتنز

مارتنز: متفائل من مسيرة الإصلاح والتنمية في المنطقة

عبّر مدير الوكالة الأوروبية للشرق الأوسط وبلدان جنوب البحر المتوسط بيرتن مارتنز Bertin Martins عن تفاؤله "في ما خص عملية الإصلاح والتنمية في منطقة الـMENA، على الرغم مما يقال بأنها ما زالت في مرتبة متأخرة في هذا المضمار".

واعتبر مارتنز أنّ الـ MENA "قطعت أشواطاً لا بأس بها في مسار النمو العالي، والفضل يعود بشكل كبير إلى عوائد النفط التي شكلت نوعاً من الفورة الاقتصادية لا سيما في البلدان المصدِّرة للبترول. وذلك لم يقتصر على تلك البلدان فقط، بل تعداها ليشمل بلداناً أخرى في المنطقة جرّاء الأموال التي يضخها العاملون في البلدان النفطية إلى بلدهم الأم، هذا بالإضافة إلى الفوائض المالية الناتجة عن ارتفاع أسعار النفط، والتي ساعدت على زيادة الاستثمار في المنطقة. وهذا كله يرسم صورة زهرية اللون للمستقبل".

ورأى مدير الوكالة أنّ "إحلال الديموقراطية أمر مهم في المساعدة على التنمية، فأي دولة تعمد إلى إجراء إصلاحات داخلية، عليها أن تتعاون مع مختلف فئات الشعب".

وعن أهمية هذه المنتديات بالنسبة للمنطقة، أشار مارتنز إلى أنها "مفيدة جداً نظراً لكونها تناقش ما تحتاجه المنطقة من اصلاحات، ويتم ذلك بأجواء من الصراحة والحرية"؛ وأضاف: "إنّ مثل هذه اللقاءات مهمة لتبادل وجهات النظر والخبرات التي يحملها كل من محيطه، إذ أن ذلك لم يكن ممكناً منذ فترة ليست ببعيدة، وهذا مؤشر على تنامي أهمية المنتدى"، مشيراً إلى أنه "لمس جدية من قبل المشاركين بأهمية تفعيل الإصلاحات".

وشدد مارتنز على أهمية الاستثمار في الثقافة والعمل على تخفيض نسبة الأمية والفقر، لافتاً الانتباه إلى "ضرورة تفعيل الشراكات مع الاتحاد الأوروبي لما لهذه الاتفاقيات والشراكات من مردود مشترك لكلا الجانبين".

الرئيس التنفيذي لشركة سلامة د. صالح الملائكة:

36 في المئة حصة الشرق الأوسط من إجمالي أقساط التكافل

بيروت - الإقتصاد والأعمال

توقّع نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لـ"سلامة"، الشركة الإسلامية العربية للتأمين، د. صالح الملائكة أن يحقق قطاع التكافل الإسلامي في منطقة الشرق الأوسط معدلات نمو سنوية كبيرة خلال العقد المقبل.



د. صالح الملائكة

قال الملائكة في بيان للشركة إنه يمكن المحافظة على معدل نمو سنوي يتراوح بين 15 و20 في المئة على الأقل خلال السنوات العشر المقبلة؛ وذلك بالتزامن مع فتح أسواق جديدة لخدمات التكافل، إلى جانب إطلاق أنظمة تأمين متوافقة مع أحكام الشريعة لتلبية احتياجات ومتطلبات المسلمين في المنطقة.

وأضاف الملائكة: "نحن حالياً في مستهل مرحلة حاسمة تبشّر بتحقيق نمو استثنائي في أسواق التكافل؛ ويرجع ذلك إلى الطلب الكبير على منتجات التكافل من قبل الأفراد الذين يلتزمون بالاعتماد على حلول التأمين المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية". وأوضح أنّ هذا التوجّه اكتسب دفعة إضافية بإنشاء العديد من المؤسسات المصرفية الإسلامية بهدف توفير منتجات وحلول مصرفية إسلامية لإدارة الموجودات والاستثمارات.

ويعتبر "التكافل" من أسرع قطاعات صناعة التأمين نمواً، حيث يشكّل نحو 20 في المئة من إجمالي أقساط التأمين السنوية. وتقدّر قيمة أقساط التكافل السنوية في العالم بنحو 3 مليارات دولار، 60 في المئة منها تعود إلى خدمات التكافل العام، والنسبة الباقية إلى حلول التكافل العائلي.

وتوفّر منطقة الشرق الأوسط نحو 36 في المئة من إجمالي أقساط التكافل، في حين يأتي 56 في المئة من منطقة جنوب شرق آسيا، و7 في المئة من أفريقيا و1 في المئة من بقية أنحاء العالم.

وأكّد الملائكة أنّ حلول التكافل العام تعدّ الأكثر انتشاراً في أسواق الشرق الأوسط. ولكن اتجاهات السوق تتغير بصورة مطردة مع إنشاء العديد من شركات التكافل التي تتمتّع بموارد مالية كبيرة في منطقة مجلس التعاون الخليجي وتسعى إلى تطوير منتجات للتكافل العائلي. وأشار إلى أنّ قطاع التكافل "ضم عدداً محدوداً من الشركات المتخصصة قبل أقل من ثلاثة عقود. وهذا القطاع ازدهر ليصبح اتجاهاً عالمياً يبشّر بتحقيق نمو استثنائي لا يقتصر على الدول الإسلامية، بل يشمل أيضاً أوروبا، أميركا الشمالية ووسط آسيا وأوستراليا، حيث تتواجد جاليات إسلامية ضخمة تمثل سوقاً واعدة".

وأضاف: "يعتمد نجاح قطاع التكافل بشكل كبير على إنجازات المؤسسات المالية الإسلامية، لذا يتحتم العمل على عقد تحالفات ستراتيجية وتجمّعات بين المؤسسات المالية الإسلامية على الصعيد العالمي. ويمكن تحقيق ذلك من خلال وضع هياكل قانونية شاملة لتنظيم عملها وتطوير بيئة تشريعية تساعد على الاستفادة من ميزات الحلول المالية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية".

دعوة إلى تبني منهج قياسي موحّد لأعمال التأمين التكافلي

ودعا الملائكة، حسب البيان، قطاع التكافل إلى تبني منهج قياسي موحّد لأعماله وإيجاد تنسيق بين مختلف ممارسات التكافل، بما يضمن استدامة نمو هذا القطاع وتحقيق منافسة عادلة ومستوى مقبول من الشفافية.

وبيّن الرئيس التنفيذي لـ"سلامة" أنّ وجود منهجين مختلفين لعمليات "التكافل" هما: "المضاربة" المعتمدة على اقتسام الأرباح والخسائر بين الشركة والعميل، و"الوكالة" التي تستبدل المشاركة برسوم أداء محددة، يخلق معضلة لقطاع التكافل، مشيراً إلى أنّ "ظهور نمط حديث آخر هو "الوقف" ساهم في تعقيد هذه المشكلة. وأنّ تواجد مناهج مختلفة للأعمال تسبب في إيجاد بيئة غير متكافئة، لذا يتحتم أن يصل قطاع التكافل إلى اتفاق حول تبني منهج عمل موحّد عالمياً".

كما شدد الملائكة على ضرورة توثيق روابط التعاون بين الهيئات والمؤسسات الإقليمية لوضع ممارسات قياسية لعمليات قطاع التكافل. ودعا أيضاً كلاً من مجلس الخدمات المالية الإسلامية، ومجموعة اسيان للتكافل، وهيئة التكافل العالمية، ومؤسسة التدقيق والمحاسبة للهيئة المالية الإسلامية للعمل جنباً إلى جنب لتبني أطر موحّدة لتنظيم عمليات قطاع التأمين الإسلامي.

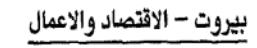
وختم الملائكة لافتاً إلى أهمية تكريس موارد شركات إعادة التكافل لتطوير حلول مرنة لأعمالها. وأشار إلى "الحاجة لدعم الجهود الرامية إلى إنشاء هيئة لإعادة التكافل، قادرة على لعب دور ريادي في توفير أعلى مستويات الحماية والموارد وخدمات القيمة المضافة". ■

مدير عمليات "أليكو" في الشرق الأوسط وأفريقيا وجنوب آسيا:

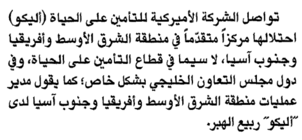
تطوير مستمر للمنتجات لتتلاءم وحاجات السوق



ربيع الهبر



بيروت – الاقتصاد والاعمال



تواصل الشركة الأميركية للتأمين على الحياة (أليكو) احتلالها مركزاً متقدّماً في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وجنوب آسيا، لا سيما في قطاع التأمين على الحياة، وفي دول مجلس التعاون الخليجي بشكل خاص؛ كما يقول مدير عمليات منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وجنوب آسيا لدى "أليكو" ربيع الهبر.

تنتمي "أليكو" إلى المجموعة الأميركية العالمية (AIG)، التي تعتبر إحدى أكبر مؤسسات التأمين والخدمات المالية العالمية، وهي تعمل من خلال شبكة جغرافية واسعة ومنتشرة حول العالم، حيث تحرص على تطوير وتنمية أعمالها وأنشطتها للمحافظة على موقعها في سوق التأمين على الحياة، ولمواصلة تحقيق نمو مطرد لمواكبة النمو السريع في السوق.

ويقول **ربيع الهبر** إنّ ازدياد الطلب على منتجات الحماية والادخار والاستثمار يدفع "أليكو" إلى تطوير منتجاتها وخدماتها لكي تتلاءم مع احتياجات السوق وتلبية أهداف عملائها لمواجهة مثل هذه التحدّيات.

ويتابع: "انتقل مقرنا الإقليمي مؤخراً إلى مركز دبي المالي العالمي، ما شكل انطلاقة جديدة لنا نحو المزيد من التميّز والنمو، نظراً للسمعة العالمية الطيبة التي نجح المركز في تحقيقها خلال فترة قصيرة. وسنقوم، انطلاقاً من المقر الإقليمي الجديد، بإدارة عملياتنا المنتشرة في 14 دولة من دول منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وجنوب آسيا".

ويوضح **الهبر**: "إنّ "أليكو" متواجدة في هذه المنطقة منذ العام 1952 ابتداء من بنغلادش، ولبنان (في العام 1953)، المملكة العربية السعودية (العام 1954)، والكويت (العام 1954)، والأردن (العام 1958)، والبحرين (العام 1960)، والإمارات العربية المتحدة (العام 1962)، وقطر (العام 1962)، وعمان (العام 1971)، وتركيا (العام 1988)، وباكستان (العام 1995) وفلسطين (العام 1996)، ومصر (العام 1997)، والنيبال (العام 2001). ويبلغ عدد وكلاء تأمين "أليكو" حالياً في منطقة الشرق الأوسط، أفريقيا وجنوب آسيا بحدود الـ 13 ألف وكيل، إضافة إلى 1400 مسؤول تأمين من ذوي الخبرات العالية، كما نتوقع مزيداً من النمو في هذا المجال".

ويقول **الهبر** أنه من أحد أهداف "أليكو" السعي إلى إرساء أسس متينة واستثمار الفرص المتاحة لتطوير وتوسيع مجالات التسويق في الشركة وتنويعها لمواكبة التطوّرات المستجدة في سوق التأمين والاستجابة للمتغيرات الحاصلة؛ ويضيف: "شهدنا في أسواق الخليج قفزة كبيرة في قطاع خدمات التأمين عبر المصارف والتي تضاعف حجمها في خلال سنة واحدة فقط، وقد نجحنا بتنويع منتجاتنا بشكل يتلاءم مع مختلف الاحتياجات وقطاعات المجتمع لتوزيعها عبر المصارف".

تأمين الحياة والادخار

وحول الإقبال على برامج التأمين على الحياة في الشرق الأوسط، أشار **ربيع الهبر** إلى أنّ "أليكو" "تشهد إقبالاً كبيراً على جميع منتجاتها التأمينية من مواطنين محليين وكذلك من وافدين أجانب. فجميع منتجات "أليكو" الادخارية والتي تلبي حاجة العملاء بالحصول على المعاش التقاعدي، أو التعليم أو المنتجات الاستثمارية طويلة الأجل قد زاد الإقبال عليها من مختلف قطاعات السوق، ما يحتّم علينا تجديد التزامنا بتطوير منتجاتنا وتمييز خدماتنا والمنافع المرتبطة بها".

المنافسة

تحتل "أليكو" مركزاً متقدّماً في توفير وتسويق مجموعة واسعة من منتجات التأمين على الحياة والحوادث الشخصية، وكذلك التأمين الصحي والاستشفاء المتوفّرة عبر قنوات توزيع متنوّعة. ومن أهم الأسباب التي تضع "أليكو" في هذا المركز هو قوتها المالية، وتنويع قنواتها التسويقية، وجودة منتجاتها العالية، إلى جانب تميّز خدماتها المتكاملة، إضافة إلى التزامها طويل الأمد تجاه عملائها، ومساهميها وموزّعي منتجاتها.

التشريعات التنظيمية

وعن دور التشريعات التنظيمية في قطاع التأمين، أفاد **ربيع الهبر** بأنّ القوانين والأنظمة تختلف بين دولة وأخرى. "فشركات التأمين تواجه اليوم ازدياداً مطرداً في التشريعات الخاصة بمراقبة الشركات وأعمال التأمين، ونحن في "أليكو" نولي أهمية كبرى للتشريعات التأمينية، ونشدّد على الالتزام بالقوانين وأنظمة الرقابة ونعتبرها جزءاً لا يتجزأ من ثقافة الشركة وسلوكها في عملها اليومي، كما نتطلع باستمرار نحو آفاق جديدة للنمو من خلال توسيع نشاطاتنا في المنطقة والدخول إلى أسواق جديدة في المستقبل القريب". ■

التأمين في العراق: الانتقال من الحكومي إلى الخاص

بغداد- ميسون حسين

تولّت الحكومة العراقية قطاع التأمين في العراق منذ أكثر من 45 عاماً؛ وفي عقدي السبعينات والثمانينات شهدت هذه الصناعة تطوّراً كبيراً إثر تزايد الطلب على المنتجات التأمينية في معظم فروع التأمين. واستمر النمو وازدهار هذا القطاع إلى حين نشوب حرب الخليج الأولى في العام 1991، قد ازداد تأثره سلباً إثر اندلاع الحرب في العراق في العام 2003، الأمر الذي أدى إلى شلله.

وفي ظل تراجع دور التأمين الحكومي، شهدت السوق العراقية قيام شركات تأمين خاصة وصل عددها إلى 15 شركة؛ وتعمل هذه الشركات وفق معايير تنظيمية ومالية جديدة تزامن تأسيسها مع إصدار قانون لتنظيم قطاع التأمين في العراق.

وعلى الرغم من الأحداث التي لا تزال تمر بها البلاد، إلاّ أنّ مؤشرات نمو هذه الصناعة كبيرة لا سيما اذا انطلقت ورشة إعادة الإعمار بشكل جدي واستتب الأمن والاستقرار.

تنوّع الأنشطة

تقول المديرة المفوّضة لشركة الخير للتأمين العراقية السعودية **لبنى عبد الصاحب**: "إنّ الشركة تقوم بممارسة النشاط التأميني بمختلف فروعه وذلك عن طريق توفير الحماية التأمينية للأفراد والأنشطة الاقتصادية إلى جانب الاستثمار، وستبذل جهوداً حثيثة لنشر الوعي التأميني والوقائي من الأخطار".

وتضيف **عبد الصاحب**: "إنّ الشركة تمارس كافة أنواع الاستثمار سواء كان الاستثمار في المجال المالي كشراء وبيع الأسهم والسندات والأوراق المالية الأخرى، أو الاستثمار في القطاع العقاري عبر شراء وبيع ورهن العقارات لصالح الشركة وفسخ وبيع العقارات المرهونة ضماناً لقروض الشركة. كما تقوم شركة الخير للتأمين أيضاً بالمشاركة مع الشركات العربية والأجنبية بتنفيذ استثمارات داخل العراق".

ويبلغ رأس مال شركة الخير للتأمين مليار دينار عراقي، وهو الأمر الذي يعزز مكانتها المالية في السوق، كما تقول **لبنى عبد الصاحب**، و"يخوّلها الدخول في المناقصات والوفاء بالالتزامات مع سائر القطاعات الاقتصادية والمالية العراقية والأجنبية؛ إضافة إلى قبول الوكالات وعقد مختلف العقود وممارسة جميع المعاملات سواء بمفردها أو بالاشتراك مع شركات أخرى".

اهتمام جدي

ويقول مسؤول مؤسسة آرام للتأمين في إقليم كردستان **محمد صالح آميدي** إنّ المؤسسة بدأت نشاطها مطلع أبريل الماضي. وتمتاز الشركة بكونها حكومية تابعة لحكومة إقليم كردستان – إدارة أربيل، إنما بمشاركة رأس مال خاص. ويوضح **آميدي**: "إنّ هدف الحكومة من تأسيس مؤسسة آرام بمشاركة رأس مال خاص هو لتمكين المؤسسة من العمل بعيداً عن الروتين الإداري والبيروقراطية".

عبد الصاحب: حجم رأس المال يعزز موقع الشركة في السوق

آميدي: تنظيم القطاع من شأنه زيادة حجم السوق

وتعمل تحت مظلة هذه المؤسسة مجموعة من الشركات المتخصصة، منها شركة متخصصة بنشاط التأمين على السيارات تقوم بتأمين السيارات المحلية أم من خارج الإقليم؛ كما هناك شركة تأمين ضد الأخطار الشخصية وأخرى لنقل البضائع براً وجواً وبحراً. وأشار **آميدي** إلى أنه سيكون للمؤسسة مجلس إدارة خاص يتمتّع بصلاحية اتخاذ القرارات المتعلقة بصرف التعويضات للمتضررين بسرعة من دون الحاجة للعودة إلى الحكومة.

وستمارس الشركة نشاطها، حسب آميدي في: أربيل، دهوك، السليمانية، الموصل وكركوك.

وعن واقع قطاع التأمين في العراق يقول **محمد صالح آميدي** بأنّ نشاط التأمين في البلاد بات محدوداً جداً ولا تتجاوز نسبة المخاطر المؤمنة 10 في المئة في مختلف الأنشطة التأمينية، ويعزو السبب إلى الوضع الأمني في البلاد بعد الحرب الأخيرة. ويشير إلى توافر مجالات نمو القطاع؛ "ومن بين هذه المجالات تشجيع تأمين الصادرات العراقية، وتنوّع الفرص الاستثمارية التي تزيد حجم التأمين والخصخصة، بالإضافة إلى فرض إلزامية التأمين في بعض فروع التأمينات".

ويدعو **آميدي** إلى "ضرورة إنشاء الهيئات العامة المعنية بالرقابة والإشراف مع ضرورة الاستفادة من تجارب بعض الدول في هذا الإطار لا سيما التجارب الناجحة في دول شرق آسيا؛ مع العلم أنّ الإطار القانوني للتأمين يُسهم بدوره في تشجيع شركات الإعادة على توفير العقود لا سيما في مجال التأمين الصحي".

ويضيف **آميدي**: "كما أنّ التأمين عبر المصارف الإسلامية التي تتضمن قروضاً إسلامية وبطاقات ائتمان إسلامية تجعل نظام التكافل ينشط، خصوصاً إذا ما ترافق مع التشريع والتنظيم في قطاع التأمين".

وانطلاقاً من الاهتمام الذي تبديه حكومة إقليم كردستان–العراق، يفيد **آميدي** بأنه تمّ في الفترة الأخيرة افتتاح عدد من شركات التأمين الخاصة، وذلك للنهوض بواقع التأمين، كما لوحظ دخول شركات أجنبية مع شركاء محليين. كما تبدي الحكومة اهتماماً بدخول شركات التأمين العربية ولا سيما الشركات الخليجية التي بإمكانها أن تفيد القطاع المحلي بتجربتها في مجال التأمين كونها أثبتت خلال السنوات الماضية أن وضعها هو من أكثر الأوضاع استقراراً في المنطقة. ■

"أريج": توزيع أرباح نقدية بنسبة 5 في المئة


خالد البستاني


ياسر البحارنة

أقرّت الجمعية العمومية للمجموعة العربية للتأمين (أريج)، التي انعقدت في مارس الماضي برئاسة رئيس مجلس الإدارة **خالد البستاني** النتائج المالية للعام 2005. وقد سجّلت الأرباح نمواً ملحوظاً لتصل الى 48,2 مليون دولار، مقابل 26,5 مليوناً في العام 2004 بزيادة نسبتها 81,8 في المئة.

ووافقت الجمعية العمومية على اقتراح مجلس الإدارة بتوزيع أرباح على المساهمين، ويتضمن دفع أرباح نقدية بنسبة 5 في المئة من رأس المال المدفوع، وتوزيع أسهم منحة مدفوعة بالكامل بنسبة 10 في المئة من رأس المال المدفوع، وذلك بمنح سهم واحد مقابل كل عشرة أسهم مملوكة للمساهمين. ونتيجة لهذه التوزيعات يرتفع رأس مال "أريج" المدفوع ليصل إلى 220 مليون دولار، ويبلغ مجموع حقوق المساهمين 261 مليوناً.

وأثنى **البستاني** على نجاح الرئيس التنفيذي السابق للمجموعة **أودو كروجر** في توجيه واستكمال تطبيق عدد من المبادرات خلال الأعوام الستة الماضية، مشيداً بعملية تسليم القيادة بشكل سلس ومخطط إلى الرئيس التنفيذي الجديد **ياسر البحارنة** الذي تولى منصبه اعتباراً من مطلع الشهر الجاري.

"أمان" تسمح لغير المواطنين بتملّك 15 في المئة من أسهمها

أعلنت شركة دبي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين (أمان) عن السماح لغير المواطنين بتملّك 15 في المئة من أسهمها، وذلك خلال انعقاد الجمعية العمومية غير العادية في أبريل الماضي؛ ووافقت الجمعية أيضاً على زيادة رأس مال الشركة إلى 200 مليون درهم.

وقال العضو المنتدب **حسين الميزة** أنّ الشركة "تواصل تحقيق معدلات نمو قياسية، وأنّ زيادة رأس المال سوف يساعدها على الاستمرار في تطبيق مشاريعها التوسّعية على المستويين المحلي والدولي؛ كما أنّ قرار الشركة بفتح الباب أمام تملّك غير المواطنين سيساهم في انفتاح قطاع التأمين في الدولة، تماشياً مع سياسة الانفتاح الاقتصادي المعتمدة".


حسين الميزة متوسطاً محمد الهاشمي (من اليمين) ومحمد بن عمير المهيري، عضوا مجلس الادارة في شركة أمان

يذكر أنّ شركة أمان وزّعت على مساهميها تقديمات نقدية بنسبة 15 في المئة، وأسهم منحة بنسبة 15 في المئة، إضافة إلى توزيع أرباح نقدية لحملة الوثائق بنسبة 2 في المئة.

"ميد غلف": تأسيس شركة وساطة في مصر

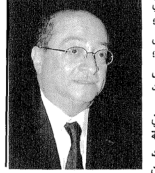
تستعدّ شركة ميد غلف للتأمين اللبنانية، لدخول سوق التأمين في مصر، من خلال تأسيس شركة تابعة لها تعمل في مجال الوساطة.

وكانت "ميد غلف" تقدّمت في شهر مارس الماضي بطلب إلى الهيئة العامة للرقابة على التأمين في مصر للتعرّف على اشتراطات دخول السوق، تمهيداً للبدء بإجراءات التأسيس.

وتأتي هذه الخطوة من جانب "ميد غلف" في إطار خطة توسّع إقليمي تشمل عدداً من الأسواق العربية، خصوصاً وأنّ دراسات سوقية تُشير إلى معدلات نمو متوقعة في سوق التأمين المصرية تتراوح بين 20 و30 في المئة خلال السنوات الخمس المقبلة، سواء في مجال التأمين التكافلي أو في مجال تأمينات الحياة.

وتعدّ "ميد غلف"، التي يرأس مجلس إدارتها **لطفي الزين**، إحدى الشركات النشطة على المستوى الإقليمي، حيث تمتلك وتساهم في عدد من الشركات التابعة لها في أسواق البحرين والسعودية ودبي؛ وتخطط الشركة للتواجد في أسواق الكويت وأبو ظبي والأردن وتركيا؛ كما وأنها تستحوذ حالياً على حصة حاكمة في إحدى شركات التأمين في السوق البريطانية.

وتوقّعت دوائر سوق التأمين في مصر أن يكون نشاط الوساطة التأمينية المجال المفضّل لـ"ميد غلف" في السوق المصرية، وأن تكون "ميد غلف" بين أوائل الشركات التي سوف تتقدم للحصول على ترخيص كشركة وساطة تأمينية فور إقرار المشروع المنظّم لهذه السوق، والذي تمّ الانتهاء من إعداده، ومن أحكامه أن تقتصر ممارسة نشاط الوساطة على الشركات والكيانات الاعتبارية من دون الأفراد.


لطفي فاضل الزين

"ترست العالمية" تنظّم دورة تدريبية في "إعادة التأمين"

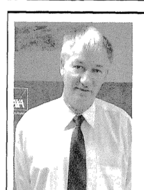


المشاركون في الدورة التدريبية

نظّمت شركة ترست العالمية للتأمين دورة تدريبية في مجال "إعادة التأمين" لمدة ثلاثة أيام في فندق الدبلومات راديسون ساس - البحرين، وذلك في إطار استراتيجيتها الرامية إلى دعم وتنمية مواردها البشرية.

افتتح الدورة المدير التنفيذي لعمليات التأمين في الشركة **نبيل قطران** متحدثاً عن نشاط "إعادة التأمين وأهميته"، بمشاركة 25 موظفاً من مختلف شركات التأمين من منطقة الخليج العربي والعراق ولبنان؛ وتضمنت الدورة محاضرة رئيسية قدّمها الخبير في التأمين وإعادة التأمين **خالد أبو نحل**، إلى جانب ورش عمل شارك فيها خمسة من كبار الموظفين المتخصصين في الشركة، وذلك بهدف تعميق الفهم وتطبيق نظريات إعادة التأمين لدى الموظفين العاملين في حقل التأمين. وتحدّث في الافتتاح المدير المالي والإداري في شركة ترست العالمية **أشرف بسيسو** الذي قال إن هذه المبادرة هي واحدة من ضمن العديد من خطط التنمية التي تطلقها الشركة لتحسين مستوى خدماتها.

"أكسا الخليج": موقع إلكتروني تفاعلي



ديديه بوسمارت

كشفت شركة أكسا الخليج عن موقع إنترنت ديناميكي جديد لتزويد زبائنها والشركاء مباشرة بمعلومات شاملة عن منتجات وخدمات "أكسا" في المنطقة.

ويتميز الموقع بسهولة استخدامه ومرونته وتفرّده، حيث يغطي بكفاءة وجود "أكسا" في أربع دول هي البحرين وعمان والإمارات والسعودية، فضلاً عن البوالص والخدمات التأمينية المتنوعة المقدمة على السيارات والمنازل والصحة والسفر واليخوت والغولف والنقل وغيرها.

ويوضح مدير التسويق في الشركة **جوليان أودراري** أن الموقع الذي أعيد تصميمه "يشكّل مركز معلومات تفاعلياً وواحداً لزبائننا، حيث يمكنهم أن يتعرّفوا بسرعة على عروض منتجاتنا عبر الإنترنت، والحصول على طلبات ومستندات البوالص أو طلب عرض أسعار مباشرة، كما يتضمن الموقع أدوات تصفح سهلة وصوراً مع مؤثرات".

ويقول المدير التنفيذي لشركة أكسا الخليج **ديديه بوسمارت**، بدوره أن الموقع الجديد www.axa-gulf.com يتيح لكل فرع من فروع الشركة في الدول الأربع التي تتواجد فيها إدارة محتويات الموقع المتعلقة بعروضه التأمينية المختلفة من دون الاعتماد على طرف ثالث لتحديث البيانات، الأمر الذي يوفّر سرعة أكبر ومعلومات أكثر دقة على الموقع وتحديث المعلومات على الشبكة خلال دقائق.

سلطة دبي للأوراق المالية: عضو في اللجنة التقنية للجمعية الدولية للتأمين

فازت سلطة دبي للخدمات المالية، مؤخراً، بعضوية اللجنة التقنية ضمن الجمعية الدولية لمشرفي قطاع التأمين IAIS. وتعدّ هذه اللجنة الجهة المسؤولة عن عمليات رسم الستراتيجيات والسياسات والمعايير في المنظمة؛ وهي تضم في عضويتها ممثلين عن كافة أسواق التأمين الرئيسية في العالم.

كما حصلت سلطة دبي للخدمات المالية على جائزة "أفضل مبادرة للمنظمين للعام" من قبل Policy Middle East Insurance والتي تمنح هذه الجائزة للأداء المتميّز في قطاع التأمين في المنطقة. ويقوم باختيار الفائزين لجنة مستقلة تضم نخبة من أبرز الخبراء بعد تلقيها ترشيحات متعددة من قطاعات التأمين وغيرها من القطاعات الأخرى المعنية.

واعتبر الرئيس التنفيذي لسلطة دبي للخدمات المالية **ديفيد نوت** "أنّ الحصول على عضوية اللجنة التقنية في الجمعية الدولية لمشرفي قطاع التأمين سوف تساعد سلطة دبي للخدمات المالية على إمكانية التأثير في التوجّه المستقبلي لعمليات التنظيم والإشراف في قطاع التأمين على الصعيد الدولي.

وأضاف: "يشكّل أيضاً الفوز بجائزة قيّمة أخرى نابعة من منطقة الشرق الأوسط دليلاً على الثقة بتوجهاتنا في تحديد السياسات والنظم الإشرافية والرقابية".

الشركة المتحدة للتأمين

ورد خطأ في خبر عن الشركة المتحدة للتأمين في العدد الخاص عن التأمين (مارس 2006). والصحيح هو "الشركة المتحدة للتأمين"، ورأس مالها 850 مليون ليرة سورية. ومن أبرز المساهمين فيها: مجموعة العطار السورية، مجموعة UCA في كل من لبنان والسعودية، مجموعة المال الكويتية، رجل الأعمال السوري **نزار الأسعد** ومجموعة أخرى من كبار رجال الأعمال السوريين. فاقتضى التصويب.

الغاز المصري الى أوروبا

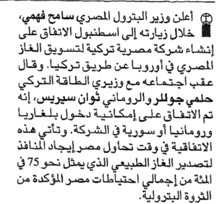


الوزير سامح فهمي

بيروت - رويدا علم الدين

تشهد مصر تطورات عدة في قطاع الغاز الطبيعي، إن من حيث الاستكشافات والإنتاج أو من خلال خلق منافذ للتصدير؛ ومن هذه التطورات، الاتفاق مبدئياً على تأسيس شركة مصرية تركية لتسويق الغاز المصري في أوروبا، إضافة إلى تطوّر آخر تمثل في إنشاء مشروعات عدة لتسييل الغاز وبناء المرافق اللازمة للتصدير.

أعلن وزير البترول المصري **سامح فهمي**، خلال زيارته إلى اسطنبول الاتفاق على إنشاء شركة مصرية تركية لتسويق الغاز المصري في أوروبا عن طريق تركيا. وقال عقب اجتماعه مع وزيري الطاقة التركي **حلمي جوللر** والروماني **ثوان سيريس**، إنه تم الاتفاق على إمكانية دخول بلغاريا ورومانيا أو سورية في الشركة. وتأتي هذه الاتفاقية في وقت تحاول مصر إيجاد المنافذ لتصدير الغاز الطبيعي الذي يمثل نحو 75 في المئة من إجمالي احتياطات مصر المؤكدة من الثروة البترولية.



تكمن أهمية الاتفاقية في أنها تعطي دفعة قوية لتنفيذ المرحلتين الثانية والثالثة من خط الغاز العربي، والمتعلقة بمد الخط إلى داخل الأراضي السورية ومنها الى الحدود التركية واللبنانية. فسورية لا تحبّذ أن ينتهي الخط في أراضيها ما يحوّلها إلى مستورد صاف للغاز المصري، وتفضل أن يمر الخط في أراضيها إلى بلدان أخرى ما يسمح بتقاضي رسوم المرور، إضافة إلى الحصول على جزء من احتياجاتها من الغاز.

يذكر أن المرحلة الأولى من خط الغاز العربي تقضي بمد أنابيب من منطقة العريش إلى ميناء العقبة الأردني بطول 264 كلم وبطاقة تبلغ نحو 10 مليارات متر مكعب سنوياً؛ أما المرحلة الثانية فتقضي بمد الخط الى مدينة الرحاب الأردنية قرب الحدود الأردنية السورية بطول نحو 393 كلم، وباستثمارات تصل إلى 300 مليون دولار.

أما المرحلة الثالثة فتتألف من جزءين: الأول يقضي بمد خط من الحدود الأردنية السورية إلى منطقة الريان شمال مدينة دمشق بطول نحو 310 كيلو مترات، بينما يمتد الجزء الثاني إلى الحدود السورية التركية مع وصلة الى الحدود السورية اللبنانية. تبلغ التكاليف الاستثمارية للمرحلة الثالثة أكثر من 400 مليون دولار.

تسييل الغاز

وفي إطار سعيها لزيادة صادراتها من الغاز، بدأت مصر بتنفيذ مشروعات عملاقة لتسييل الغاز وبناء المرافق اللازمة للتصدير. ومن أبرز هذه المشاريع، مجمّع مبارك للغاز والبتروكيميائيات في دمياط، ويهدف إلى إنشاء وحدة لإسالة الغاز الطبيعي بطاقة إنتاجية قدرها 7,5 مليارات متر مكعب سنوياً، يخصص نحو 4,8 مليارات متر مكعب منها للتصدير إلى إسبانيا وإيطاليا وتقدّر التكلفة الاستثمارية للمشروع بنحو 1,4 مليار دولار. والمشروع الثاني هو إسالة وتصدير الغاز الطبيعي في "أدكو" ويهدف إلى إنشاء وحدتين لإسالة الغاز الطبيعي بطاقة إنتاجية قدرها 5 مليارات متر مكعب سنوياً لكل وحدة، على أن يتم تصدير الإنتاج إلى فرنسا وأميركا وإيطاليا، وتقدر التكلفة الاستثمارية للوحدتين بنحو 1,9 مليار دولار.

ومن المشاريع الجديدة أيضاً، مشروع استخلاص مشتقات الغاز السائلة وتصدير البروبان، ويهدف إلى إنشاء مصنع لاستخلاص مشتقات الغاز السائلة في بور سعيد بطاقة قدرها 1,1 مليار قدم مكعب. وينتج المصنع يومياً نحو 470 ألف طن من الايثان/ بروبان ونحو 330 ألف طن من البوتاجاز، ومليون برميل من المكثفات، يضاف إلى ذلك إنشاء تسهيلات في ميناء دمياط لتصدير 280 ألف طن في اليوم من البروبان، وتقدّر التكلفة الاستثمارية للمشروع بنحو 402 مليون دولار.

الاحتياطات والإنتاج

يبلغ الإنتاج المصري من الغاز الطبيعي نحو 5,6 ملايين قدم مكعب يومياً ويتم تصدير 30 في المئة منه. وتبدي الشركات العالمية اهتماماً كبيراً، باستغلال الغاز المصري، لا سيما أن مصر استأثرت بنحو 73 في المئة من إجمالي الاحتياطات الجديدة في منطقة شمال أفريقيا خلال السنوات العشر الماضية. يضاف إلى ذلك السياسة التي تعتمدها الحكومة بتهيئة مناخ ملائم للاستثمار لجذب الاستثمارات العالمية. وتقدر احتياطات مصر حالياً بنحو 15,5 مليار برميل مكافئ. ويتوقع أن تصل قيمة صادرات البترول والغاز والبتروكيميائيات إلى نحو 10 مليارات دولار خلال العام الحالي.

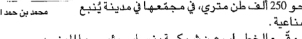
وفي هذا السياق، أعلن رئيس ايني الإيطالية **ستيفانو كاو** أن الشركة تسعى الى تنفيذ مشروعات جديدة لاستكشاف وتنمية حقول الغاز بهدف مضاعفة إنتاج الشركة من الغاز في مصر ليصل إلى 80 مليون متر مكعب يومياً خلال السنوات الثلاث المقبلة. أما رئيس شركة بي بي في مصر **هشام مكاوي** فقال إن الشركة اعتمدت خطة جديدة لزيادة استثماراتها في مصر من 4 مليارات دولار حالياً إلى 10 مليارات العام 2010 لزيادة الاحتياطي في الحقول التي تعمل فيها بمعدل 3 أضعاف. ومن جانبه يقول رئيس شركة شل مصر **زاينول رحيم** أن الشركة ستبدأ جولة جديدة لحفر آبار استكشافية في المياه العميقة في البحر المتوسط باستخدام تقنيات حديثة؛ كما سيتم الاستعانة بالإنسان الآلي لأول مرة في عمليات حفر الآبار في المياه العميقة.

الاتفاق على تأسيس شركة مصرية تركية لنقل الغاز إلى أوروبا. ■

الإتفاق على تأسيس شركة مصرية تركية لنقل الغاز إلى أوروبا

"ينساب": إنشاء مصنع جديد في "يُنبع الصناعية"

وقّعت شركة يُنبع الوطنية للبتروكيماويات "ينساب" خطاب نوايا مع شركة شاو ستون أند ويبستر لتصميم وتوريد وإنشاء مصنع لإنتاج البيوتين بطاقة سنوية تبلغ 135 ألف طن متري، والبنزين وخليط التولوين والزايلين بطاقة سنوية تقدر بنحو 250 ألف طن متري، في مجمّعها في مدينة يُنبع الصناعية.



وقّع الخطاب عن شركة ينساب، رئيسها المهندس **عبد الرحمن بن صالح الفقيه**، وعن شركة شاو ستون أند ويبستر **إبراهيم فاطمي زادة**.

وأشار نائب رئيس مجلس إدارة "سابك" الرئيس التنفيذي المهندس **محمد بن حمد الماضي** إلى أنّ توقيع هذا الخطاب يكمل الإجراءات التعاقدية لجميع مصانع "ينساب"، التي يتوقع دخولها مرحلة الإنتاج العام 2008، بطاقة إجمالية سنوية تتجاوز 4 آلاف طن متري، منها البيوتين والبنزين وخليط التولوين والزايلين، إضافة إلى 1,3 مليون طن متري من الايثيلين، و400 ألف طن متري من البروبيلين، و900 ألف طن متري من البولي إيثيلين، و770 ألف طن متري من جلايكول الإيثيلين، إضافة إلى 400 ألف طن متري من البولي بروبيلين.



محمد بن حمد الماضي

وذكر **الماضي** أن مجمّع ينساب بطاقته الإنتاجية الوفيرة والتقنيات الصناعية المتقدمة التي سيطبقها يمثل إضافة كميّة ونوعية لإثراء إسهامات "سابك" في خطط التنمية الوطنية، وتعزيز قدراتها التنافسية ومكانتها الريادية في أسواق البتروكيميائيات العالمية.

تجدر الإشارة إلى أن "ينساب" تملكها "سابك" بنسبة 55 في المئة، ويملك شركاؤها في مجمّع ابن رشد نسبة 10 في المئة، فيما يملك مواطنون سعوديون نسبة 35 في المئة.

وضع حجر الأساس لـ "قطر غاز 3" و"قطر غاز4"

بدأت "قطر للبترول" وشركة شل الهولندية الملكية وشركة كونوكو فيليبس العمل في مشروعي "قطر غاز 3" و"قطر غاز 4". وقد وضع ولي عهد قطر الشيخ **تميم بن حمد آل ثاني** حجر الأساس لهذين المشروعين اللذين يعتبران الأكبر في العالم للغاز الطبيعي المسال. ومن المتوقع أن تصل طاقتهما الإنتاجية إلى نحو 2,8 مليار قدم مكعب من الغاز الطبيعي، يصدّر معظمه إلى الولايات المتحدة الأميركية.

وكانت أعلنت كل من "قطر غاز 3" و"قطر غاز 4"، في ديسمبر الماضي، عن إرساء عقد تنفيذ الأعمال الهندسية والتجهيزات والإنشاءات البرية، على شركة تشيودا كوربوريشن وشركة تيكنيب الفرنسية كمشروع مشترك بينهما. ويغطي هذا العقد بناء خطين لإنتاج الغاز الطبيعي المسال، طاقة كل منهما 7,8 ملايين طن متري في السنة، وتبلغ تكلفتهما الإجمالية نحو 4 مليارات دولار.

وعلى صعيد التمويل، أبرمت "قطر غاز 3" اتفاقيات تمويل مع 26 مصرفاً تجارياً إضافة إلى بنك الصادرات والواردات الأميركي(U.S. Exim) والبنك الياباني للتعاون الدولي، للحصول على تعهدات مصرفية تزيد قيمتها على 2,8 مليار دولار. وتتوزّع ملكية "قطر غاز 3" بين "قطر للبترول" بنسبة 68,5 في المئة، وشركة كونوكو فيليبس بنسبة 30 في المئة، وشركة ميتسوي بنسبة 1,5 في المئة.

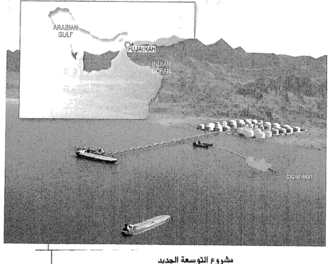
أما بالنسبة إلى مشروع "قطر غاز 4"، فيحظى باهتمام مؤسسات التمويل العالمية التي أكدت استعدادها لتقديم القروض اللازمة. وسيتم تنفيذ المشروع من خلال مشروع مشترك بين "قطر للبترول" بنسبة 70 في المئة، و"شل" بنسبة 30 في المئة.

توسعة منشآت التخزين في "فوباك هورايزون الفجيرة"

كشفت شركة فوباك هورايزون الفجيرة المحدودة عن خطط لزيادة طاقة تخزين المشتقات النفطية بنحو 360 ألف متر مكعب، وإقامة رصيفين جديدين لتحميل الناقلات. ومع إنجاز هذه الخطط، تصل الطاقة التخزينية للمنشأة إلى 1,5 مليون متر مكعب، ويرتفع عدد أرصفة التحميل إلى 6، مع نظام إرساء موحّد للناقلات حتى سعة 175 ألف وحدة نمطية.

وقال المدير التنفيذي لمجموعة أينوك وعضو مجلس الإدارة **حسين سلطان** أنّ هذه التوسعة، هي الخامسة، وتأتي لتواكب النمو الكبير في حجم أعمال الشركة.

يُذكر أنّ "فوباك هورايزون الفجيرة" هي مشروع مشترك بين مجموعة أينوك، و"كونيننليك فوباك إن في" (رويال فوباك الهولندية)، وحكومة الفجيرة، ومجموعة الكويت المستقلة للبترول، ومجموعة فيتول. وتدير "فوباك هورايزون الفجيرة" أول منشأة برية مستقلة لتخزين النفط في إمارة الفجيرة، التي تُعد ثاني أكبر مركز لتخزين النفط في العالم.



مشروع التوسعة الجديد



"دانة غاز" تتجه إلى السوق السعودية

أعلنت شركة دانة غاز، وهي أول شركة مساهمة عامة إقليمية تعمل في مجال مصادر الغاز الطبيعي، عن عزمها دخول السوق السعودية، وافتتاح مكتب لها في مدينة الخبر في المنطقة الشرقية.

ويقول المدير العام راشد سيف الجروان إنّ قطاع الغاز في منطقة الخليج ينمو بمعدل 10 في المئة سنوياً، ويتضاعف حجم الاستهلاك في المنطقة كل 7 سنوات، ما يتطلب حجماً كبيراً من الاستثمارات من قبل الحكومات والقطاع الخاص، وأنّ الشركة تهدف للعب دور مهم في تحقيق هذا النمو. ومن بين الأسباب الرئيسية لتأسيس الشركة هو الدخول في فرص الاستثمار الكثيرة التي فتحت في المملكة للمستثمرين من القطاع الخاص.

ويضيف **الجروان** أنّ "دانة غاز" استقطبت عدداً كبيراً من المساهمين السعوديين، إذ بلغ عددهم في الاكتتاب الأولي لأسهم الشركة نحو 123 ألف مساهم سعودي، ولا يزال العدد يفوق الـ 120 ألف مساهم، أي ما يمثل نحو ثلث العدد الإجمالي للمساهمين، يمتلكون نحو ربع مجموع أسهم الشركة المسجلة في سوق الأوراق المالية، ونحو ثلث الأسهم المطروحة للتداول.

يُذكر أنّ "دانة غاز" أسست في دولة الإمارات العربية المتحدة كشركة مساهمة عامة إقليمية برأس مال مدفوع بلغ 6 مليارات درهم، وتقوم حالياً بتنفيذ مشروعين كبيرين لتجهيز الغاز في الإمارات، وتخطط للدخول في مختلف الأنشطة الخاصة بصناعة الغاز التي تضم فعاليات الاستكشاف والإنتاج والنقل والتجهيز، وصولاً إلى الصناعات المستخدمة للغاز بما في ذلك الصناعات البتروكيميائية.

"أكسون موبيل" تشارك في امتياز حقل "زاكم" الاماراتي

وقّع المجلس الأعلى للبترول وشركة بترول أبو ظبي الوطنية "أدنوك" اتفاقات شراكة مع شركة أكسون موبيل للمساهمة في تطوير حقل زاكم العلوي لإنتاج النفط، الواقع في المناطق البحرية لإمارة أبو ظبي. ومع هذه الاتفاقات يرتفع عدد الشركات المساهمة في ملكية الحقل إلى ثلاث، هي: "أدنوك" بنسبة 60 في المئة، "أكسون موبيل" بنسبة 28 في المئة و"جودكو" اليابانية بنسبة 12 في المئة.

وستوفر الشركات الثلاث الدعم اللازم لتطوير زيادة الطاقة الإنتاجية للحقل إلى 750 ألف برميل يومياً، من نحو 600 ألف برميل حالياً.

وقال الأمين العام للمجلس الأعلى للبترول، الرئيس التنفيذي لـ "أدنوك" **يوسف عمير بن يوسف**، أن دخول "أكسون موبيل" يعكس السياسة الثابتة للمجلس ولـ "أدنوك" والتي تتركز على تعزيز الشراكة الستراتيجية مع الشركات المساهمة.

ويعتبر تطوير حقل زاكم العلوي أهم مشاريع تطوير الطاقة الإنتاجية من النفط الخام في الامارات خلال السنوات المقبلة لتصل إلى نحو 3,5 ملايين برميل يومياً. ويقدر المسؤولون والخبراء أن الطاقة الإنتاجية للإمارات تبلغ الآن نحو 2,7 مليون برميل يومياً وإنتاجها نحو 2,5 مليون برميل يومياً. وتقدر الاحتياطات بنحو 98 مليار برميل، أي نحو 10 في المئة من إجمالي الاحتياطات العالمية المؤكدة.

"طاقة الخليج البحرية": شراء ناقلتين جديدتين



خادم القبيسي وشفيق الرحمن أدهمي

أبرمت "طاقة الخليج البحرية" "GEM" اتفاقية مع بنك الخليج الأول، للحصول على قرض قيمته 90 مليون دولار لتمويل شراء ناقلتين للمنتجات والمواد الكيميائية، حمولة الواحدة 47 ألف وحدة نمطية. ومن المتوقع أن تتسلم الشركة الناقلتين من شركة هيونداي ميبو دوكيارد الكورية في العامين 2008 و2009.

وقّع الاتفاقية في مقر شركة طاقة الخليج البحرية، عضو مجلس إدارة الشركة **خادم القبيسي**، ونائب أول رئيس مجموعة صيرفة الشركات في بنك الخليج الأول **شفيق الرحمن أدهمي**.

يُذكر أن "طاقة الخليج البحرية" تمتلك حالياً أسطولاً مؤلفاً من 25 ناقلة، وهي شركة تأسست العام 2004، كمشروع مشترك بين شركة بترول الإمارات الوطنية المحدودة "اينوك"، وشركة الاستثمارات البترولية الدولية، وشركة النفط العمانية، وشركة تاليس إنترناشيونال ميدل إيست.

"بروج" تمنح 4 عقود لتوسيع مصنعها في أبو ظبي

أعلنت شركة بروج، وهي مشروع مشترك بين شركة بترول أبو ظبي الوطنية "أدنوك" وشركة بورياليس (Borealis) أحد أكبر منتجي مادة الـ "بولي أوليفين" في أوروبا، عن منح أربعة عقود إنشائية في إطار خطتها الرامية إلى توسيع مصنعها في منطقة الرويس في أبو ظبي، والتي تعرف بـ "بروج 2".

وسيتيح هذا التوسّع للشركة زيادة طاقتها الإنتاجية من 600 ألف طن من مادة الـ "البولي أوليفين" خلال العام 2005 إلى 2 مليون طن سنوياً. وتشمل عمليات التوسيع وحدة تنتج 540 ألف طن في العام، من البولي إيثيلين ووحدتين تنتجان 400 ألف طن من البولي بروبولين.

وستقام المنشآت الجديدة قرب مصنع الشركة في الرويس، ويتوقع الانتهاء من إنشائها خلال العام 2010. وسيجري تسويق الكميات الإضافية في منطقة الشرق الأوسط والمحيط الهادي، وتستهدف بشكل رئيسي المنتجات والتطبيقات المتخصصة في مجال تصنيع الأنابيب ومنتجات التغليف عالية الجودة.



هدوء ما قبل العاصفة

بعد نحو 10 أعوام على دخول خدمات الاتصالات النقّالة إلى البلدان العربية وتسجيلها واحدة من أعلى نسب النمو في العالم، ووصول إجمالي عدد المشتركين إلى ما يقارب 60 مليوناً، اتّضح مؤخراً أن "ثورة النقال العربية" لم تبدأ بعد. كل التقديرات اليوم تشير إلى أن البلدان العربية لم تقطع نصف المسافة إلى مرحلة تشبّع الاسواق، مع الإشارة إلى أن بلداناً خليجية سبق أن حققت نسبة تغطية كاملة. و"سقف" عدد مشتركي النقال العرب الذي تتحدث عنه شركات الدراسات والمتابعين هو 150 مليوناً، أي نحو نصف العرب! فماذا يعني ذلك بالنسبة للاعبين في قطاع الاتصالات والمعلوماتية من مصنعين وموردين ووكلاء ومزوّدين وموزعين وسائر المستفيدين في سلسلة الربح الذهبية هذه؟ وما الفرص التي ستظهر لاحقاً؟

أولاً، ستحتاج شركات النقال العربية إلى مزيد من الاستثمارات لتطوير شبكاتها من أجل مواكبة النمو في قاعدة المشتركين. وبالتالي، ستشهد المنطقة حالتين، الأولى خصخصة المتبقي من مؤسسات الاتصالات الحكومية، والثانية توسيع قاعدة المساهمين لدى العديد من شركات الاتصالات الخاصة. لذا، ستشهد الأسواق عمليات طرح أسهم متزايدة.

ثانياً، ستشتد قدرة الشركات التي وسّعت انتشارها عربياً وإقليمياً على حساب شركات النقال المحلّية. وستنفتح أبواب ربح جديدة أمام الشركات المنتشرة في البلدان العربية نتيجة إدراكها لأهمية معادلة تخفيض "التكلفة الاجمالية للملكية". هذه الشركات انتهجت سياسات سبق اعتمادها والتأكد من نجاحها في أوروبا مع شركات ذات انتشار عالمي مثل "فودافون" و"أورانج" و"تيليفونيكا" وسواها.

ثالثاً، مع الإنخفاض التدريجي للأسعار نتيجة تحرير الأسواق، ستشتد المنافسة وستعاني الشركات الصغيرة التي ترتفع فيها "التكلفة الإجمالية للملكية" لأن أسعارها لن تكون تنافسية، كما أن خدماتها ستكون محدودة وسيحدث تسرّب لعملائها الى الشركات الأجنبية.

ربما كانت الأعوام العشرة الماضية حافلة بالأحداث في قطاع الاتصالات الإقليمي، إلا أن السنوات العشر المقبلة ستشهد "الثورة الحقيقية"، وستبدو مرحلة ما بين العامين 1993 و2006 كما لو كانت "هدوء ما قبل العاصفة" في مسيرة قطاع النقال العربي.

إياد ديراني

213 مليون دولار

هي تكلفة المرحلة الأولى في مشروع "مدينة التقنية والمعلومات" السعودية التي بدأ تنفيذها مؤخراً. ويقام المشروع في الرياض على مساحة 800 ألف متر مربع وسيتضمن مجمعات تقنية علمية تشمل مقاراً للشركات وسكناً لموظفيها، وقاعات للاجتماعات، ومركز حاضنات للشركات الناشئة وفندقاً، ومركزاً للترفيه. وإستكمالاً للتحضيرات قامت المؤسسة العامة للتقاعد صاحبة المشروع، بشراء قطعتي أرض مساحة الاولى 500 ألف متر مربع وقيمتها 107 ملايين دولار والثانية بمساحة 300 ألف متر مربع وقيمتها 80 مليوناً. وفي حال استكملت مراحل المشروع كما هو مقرر ستكون المنطقة المركزية للمشروع جاهزة بحلول العام 2008.

31 في المئة

من سكان الامارات يستخدمون الانترنت أي ما يعادل نحو 1,25 مليون مستخدم. ويضيف الأمين العام للمجلس الوطني الاتحادي في دولة الإمارات **د. محمد سالم المزروعي** الذي أعلن الرقم أن الإمارات تملك اعلى معدلات استخدام الانترنت في البلدان العربية خصوصاً في قطاعي الاتصالات والتعليم والتجارة. ويضيف ان مركز الامارات من ناحية استخدام الانترنت لا يتميّز فقط على المستوى العربي وإنما على المستوى العالمي ايضاً.

15 في المئة

هي نسبة تراجع معدلات الادخار لدى الأسر المصرية التي بدأت بإستخدام الهاتف النقال. وتضيف الدراسة التي أعدّها مركز البحوث التجارية والاقتصادية في جامعة القاهرة ان 75 في المئة من المشتركين في مصر يستخدمون النقال للاتصال بالعائلة والأصدقاء فيما 25 في المئة فقط يستخدمونه في العمل.

6 مليارات جنيه استرليني

هي قيمة المبلغ الذي ستوزعه مجموعة فودافون البريطانية المتخصصة في قطاع الاتصالات على المساهمين. ويأتي قرار الشركة إثر بيعها حصتها في وحدتها اليابانية الى شركة سوفتبنك. وقالت الشركة ان صفقة بيع حصتها البالغة 97,68 في المئة جاءت بعد تقييم شركة فودافون اليابان بنحو 8,9 مليارات جنيه استرليني منها 6,8 مليارات ستحصل عليها الشركة نقداً عند اكتمال الصفقة.

قطاع النقال "الذهبي" في مصر:
زحمة عروض وتحالفات





د.محمد عمران

سعود الدويش

د. سعد البراك

القاهرة – الاقتصاد والأعمال

مع تمديدها الموعد النهائي لتلقي عروض شراء رخصة شبكة النقال الثالثة في مصر إلى الرابع من الشهر الحالي، تكون الهيئة المنظمة لقطاع الاتصالات في مصر قد رسمت خطاً فاصلاً بين التكهنات والوقائع التي عاشتها الشركات الإقليمية والعالمية المتقدمة الى الرخصة.



د.ناصر معرفيه



مدحت خليل

في آخر محصلة للتحالفات، حسمت "كيوتل" شراكتها مع شركة التقنيات السنغافورية "أس تي تيليميديا" للتقدم معاً إلى الرخصة من خلال شركة تملك فيها "كيوتل" حصة الأغلبية، بحسب ما قاله رئيسها د. **ناصر معرفيه**. أما الشركة المصرية للإتصالات، التي أبقت خبر تحالفها سراً، فدارت حولها الشائعات، إذ قالت معلومات أنها ستتفق مع "إتصالات" الإماراتية، فيما أفادت معلومات أخرى أنها وقّعت مع "تيليكوم إيطاليا". وأعلنت "تيلينور" عن تحالفها مع شركة الأهلي للاتصالات NTC.

أما "إتصالات" الاماراتية فقالت إنها اتفقت مع البنك الأهلي المصري وثلاث جهات مصرية حكومية أخرى، بينها هيئة البريد المصرية. وكشف رئيس مجلس إدارة "اتصالات" د. **محمد عمران** أن عرض الشركة الحالي لدخول السوق المصرية يتضمّن إنشاء شبكة تعمل بالجيل الثالث الذي طبقته المؤسسة في الإمارات. وأضاف إن "اتصالات" تركز على التوظيف المحلي في استثماراتها الخارجية، وهذا ما حدث في السوق السعودية حيث تملك "اتصالات" 35 في المئة من شركة اتحاد اتصالات "موبايلي". وتبلغ نسبة العمالة المحلية في هذه الشركة 90 في المئة.

من جانبه، قال رئيس شركة راية القابضة **مدحت خليل** أن الشركة وقّعت اتفاق شراكة مع شركة MTN الجنوب أفريقية، التي تعتبر، كما قال، من أكبر الشركات لتقديم خدمة الهاتف النقال في أفريقيا، وهي ستدعم الشراكة بخبرتها الكبيرة في مجال إقامة وإدارة شبكات النقال.

ويضم تحالف راية – MTN شركتين مصريتين هما "غولدن بيراميدز بلازا" و"ستارز كوميونيكيشنز".

وأعلنت شركة تيلي تيك أنها ستتقدم الى الرخصة بالشراكة مع "سبركل" الأميركية و"لوسنت تكنولوجيز"، وستطرح تنفيذ الشبكة بتقنية CDMA الأميركية.

أما شركة الاتصالات السعودية فأعلنت اعتزامها التقدم إلى الرخصة من دون الإعلان عن التفاصيل.

وكان مدير عام MTC الكويتية د. **سعد البراك** أعلن مراراً عن نية الشركة التقدم إلى رخصة النقال المصرية، وقد طرحت MTC تنفيذ الشبكة المصرية الثالثة بتقنية GSM الأوروبية.

معدلات الاستخدام

ومن المعروف أن معدل نمو الاشتراكات السنوي في مصر يبلغ 35 في المئة. وتشير دراسة حديثة إلى أن المصريين ينفقون كل يوم أكثر من 2 مليون جنيه على رسائل واتصالات الهاتف النقال، وأن اثنين من بين كل خمسة شباب يمتلكون اشتراكاً في الهاتف النقال، ونحو 8 في المئة منهم يستخدمون بطاقات مسبقة الدفع. ■

المدير الإقليمي لـ "إنمارسات" سامر حلاوي:

إطلاق المرحلة الثانية من مشروع BGAN

دبي – رنا نمّور

بعد إطلاق المرحلة الأولى من مشروع BGAN في ديسمبر 2005، أعلنت "إنمارسات"، المتخصصة في الاتصالات عبر الأقمار الاصطناعية، عن إطلاق المرحلة الثانية من مشروعها BGAN لتغطية نسبة 85 في المئة من مساحة اليابسة فوق الكرة الأرضية. ويوضح المدير الإقليمي للشركة في الشرق الأوسط وأفريقيا ووسط آسيا سامر حلاوي لـ"الاقتصاد والاعمال" مدى أهمية المشروع وكيف نجحت الشركة بتنفيذ مجموعة من المشاريع الأخرى لتزويد العملاء بخدمات الاتصالات الفضائية الحديثة.



سامر حلاوي

يقول سامر حلاوي: "يعتبر توفّر الاتصالات السريعة أو ما يُعرف بإسم "النطاق العريض" broadband للتواصل المعلوماتي وتبادل البيانات أمراً ضرورياً في بيئة العمل الاعتيادية داخل الشركات والمكاتب. هذه الخدمة غير متوفرة لدى من تضطرهم ظروف عملهم التواجد في المناطق النائية كالإعلاميين والعسكريين وعمّال الإغاثة وغيرهم من مستخدمي الاتصالات الفضائية، وأحياناً تقتصر خدمات الاتصال لدى هؤلاء على الوصلات الهاتفية البطيئة، بل وقد ينعدم الاتصال في أحيان عدة". ويضيف حلاوي شارحاً مدى أهمية ومرونة واعتمادية الاتصالات المتنقلة عبر الأقمار الاصطناعية من جهة، ودور "إنمارسات" الفعّال من جهة أخرى، فيقول: "BGAN يتيح استخدام أجهزة صغيرة ومتنقّلة وهو أول نظام عالمي يتيح الاتصال الصوتي والبياني المتزامن عبر الأقمار الاصطناعية؛ ويوفر النظام أفضل خدمة متنقّلة للاتصالات الصوتية ونقل المعلومات عبر أكثر الأقمار الاصطناعية التجارية تطوراً في التاريخ، وذلك بسرعات عالية عبر أجهزة إرسال واستقبال سهلة الاستخدام".

تطوّر المشروع

أطلقت "إنمارسات" خلال المرحلة الأولى من المشروع، أول قمر اصطناعي من طراز Inmarsat-4 (I-4) خلال شهر مارس 2005 وقد استعمل تجارياً خلال شهر مايو 2005. أما القمر الثاني فقد أطلق في العام نفسه، خلال شهر نوفمبر ليعود ويستخدم تجارياً في شهر يناير 2006. وأكملت الشركة صناعة القمر الثالث من I-4 (على شكل احتياطي، أي غير مخصص للاستخدام بعد).

وبالتالي، قدمت "إنمارسات" نظام BGAN في أسواق الشرق الأوسط في ديسمبر 2005 كدليل واضح على دعمها المستمر للمستخدمين في المنطقة. واليوم تطلق المرحلة الثانية من المشروع بكلفة اجمالية تقدر بـ 1,6 مليار دولار (I-4 & BGAN). ومن المتوقع أن يتسع نطاق التغطية في منتصف العام الحالي ليشمل الأميركيتين، أي بتغطية تبلغ نسبة 85 في المئة من مساحة اليابسة فوق الكرة الأرضية، أي ما نسبته 98 في المئة من سكان العالم، ما يتيح للمستخدمين تغطية عالمية فعلية.

حلاوي: نسعى لتغطية 85 في المئة من مساحة الأرض

تعد قناة الصوت عنصراً مهماً توازي أهمية العناصر الأخرى، كالاتصال المباشر وبروتوكول الإنترنت (IP)، والاتصال خلال المؤتمرات، وانتظار المكالمات، والبريد الصوتي. كما يساند الصوت أيضاً نظم بلوتوث اللاسلكية، وبالتالي يدعم نظام BGAN أحدث هذه الخدمات من خلال توفير عملية نقل المعلومات عبر الأقمار الاصطناعية بسرعة تصل إلى 492 كيلوبايت في الثانية، وهو أول نظام اتصالات متنقّل في العالم يوفر اتصالات صوتية وبيانية معاً في وقت واحد باستخدام جهاز محمول (إذ من الممكن إجراء مكالمة هاتفية ونقل البيانات في الوقت نفسه). ويوفّر أيضاً نسب معلوماتية مضمونة عند الطلب بسرعة تصل إلى 256 كيلوبايت في الثانية، بحيث بات بإمكان المستخدم اختيار نسب تبادل البيانات عند الطلب بما يتناسب مع احتياجاته؛ ما يجعل من نظام BGAN خطوة رائدة ورئيسية في تطوّر صناعة الاتصالات بالأقمار الاصطناعية وأول نظام عالمي يمتاز بمرونة وفعالية مطلقتين عبر الأقمار الاصطناعية.

ووفقاً لـ حلاوي، فإنّ نظام BGAN صُمم ليتم استخدامه ببساطة وسهولة، فمن الملاحظ أنّ إعداده أو تشغيله لا يتطلبان أية خبرة تقنية، "بحيث لا توجد مشاكل بالنسبة للتوافق مع شبكات الاتصالات المحلية، فالاتصال يتم مع الأقمار الاصطناعية مباشرة، كما يمكن استخدام الجهاز نفسه في أي مكان من العالم، إذ ان برنامج المستخدم موحّد عبر جميع الأجهزة. ومن المتاح أيضاً عملية مراقبة فترات الاستخدام والرسوم في وقتها الفعلي ما يؤمن إدارة فعالة لتكلفة الاستخدام".

نتائج "إنمارسات"

يضيف حلاوي: "نحن نفتخر بما حققناه حتى الآن من نجاح مستمر، ونعتقد أن أداءنا متجه دائماً نحو الأفضل، لاسيما في العام 2006. فقد ارتفعت أرباحنا في العام 2005 لتصل إلى 472,5 مليون دولار مقارنة بـ458,9 مليوناً في العام 2004"؛ ويقول: ""إنمارسات" اليوم تدير كوكبة تضم 11 قمراً اصطناعياً ثابتاً بحيث توفر حلول اتصالات صوتية وبيانية بالموجة العريضة لكل أنحاء العالم (ما عدا المناطق القطبية)، إضافة إلى توسّع إمكانيات أحدث أجيال أقمار انمارسات I-4 لتشمل نطاق G3 وتصل إلى المناطق النائية وتلك الخالية من أي بنية أساسية للاتصالات". ■

في صفقة بقيمة 13 مليار دولار: اندماج "ألكاتيل" و"لوسنت"

أعلنت مجموعتا "ألكاتل" و"لوسنت تكنولوجيز" تأكيد صفقة اندماج بينهما ستخلق واحدة من أكبر وأقوى مجموعات الأعمال في قطاع الاتصالات والمعلوماتية العالمي. وبموجب الصفقة ستحصل "ألكاتل" على نحو 60 في المئة و"لوسنت" على 40 في المئة من رأس مال المجموعة الجديدة التي ستتخذ من فرنسا مقراً لها.

وتقول مصادر الشركتين إن الهدف الرئيسي لهذا الإندماج، هو رفع نمو العائدات والنتائج، من خلال انتهاز الفرص التي تتيحها السوق في مجال الشبكات والخدمات، ووضع ابتكارات الجيل الجديد من الخدمات موضع التطبيق، إضافة إلى تحقيق مجالات تعاون واسعة في الوقت نفسه. وتضيف الشركتان أن حجم ومحفظة وقدرات الشركة الجديدة، ستزيد قيمتها على المدى الطويل بالنسبة الى المساهمين والزبائن والموظفين. وتتمتع الشركة المجموعة الجديدة بقاعدة مالية قوية مع إجمالي أرباح بنحو 21 مليار يورو تقريباً (25 مليار دولار) طبقاً لنتائج العام 2005.

"فوجيتسو سيمنز كمبيوترز": افتتاح مصنع تجميع أجهزة في الإمارات

افتتح وزير التعليم العالي في دولة الإمارات الشيخ **نهيان بن مبارك آل نهيان**، مصنعاً لتجميع أجهزة الكمبيوتر، تابعاً لشركة "فوجيتسو سيمنز كمبيوترز". ويمتد المصنع على مساحة 1,500 متر مربع ضمن مرافق "بي دبليو سي لوجيستيكس" في المنطقة الحرة بجبل علي.

وسيتيح المصنع المجال أمام الشركة توريد أجهزة الكمبيوتر إلى المنطقة أسرع بنسبة 50 في المئة من المعايير المتّبعة حالياً في قطاع تكنولوجيا المعلومات. وستتولى "بي دبليو سي لوجيستيكس" مسؤولية عمليات الشحن لحساب "فوجيتسو سيمنز كمبيوترز"، التي تتضمن نقل كافة مكونات الأجهزة من ألمانيا، ونقل المنتجات بعد تجميعها إلى مختلف أنحاء منطقة الشرق الأوسط.

وتتوقع "فوجيتسو سيمنز كمبيوترز" أن يلعب المصنع الجديد بطاقته الإنتاجية التي تقدر بنحو 100 ألف جهاز كمبيوتر سنوياً، دوراً استراتيجياً رئيسياً في تعزيز حصة الشركة السوقية في المنطقة، مع الإشارة الى أن منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا تصدرت قائمة أسرع مناطق أعمال "فوجيتسو سيمنز كمبيوترز" نمواً، وذلك بمعدل 51 في المئة سنوياً.

"سيسكو سيستمز": استثمار مليار ريال في السعودية

أعلنت شركة "سيسكو سيستمز" عن خطة ستراتيجية تهدف إلى استثمار ما يزيد على مليار ريال سعودي (265 مليون دولار) في السعودية. وجاء ذلك خلال زيارة الرئيس والمدير التنفيذي للشركة **جون تشامبرز** إلى المملكة. وتعكس هذه المبادرة التي تم الإعلان عنها بالتعاون مع الهيئة العامة للاستثمار في الرياض، الأهمية المتنامية للسوق السعودية في الساحة الاقتصادية العالمية.



جون تشامبرز

وقال **تشامبرز**: "تعكس رغبة "سيسكو سيستمز" بالاستثمار في السوق السعودية التزامنا برؤية المملكة في ما يخص تشجيع فرص الاستثمار في مجالات الأعمال والإبداع والتعليم. ونحن واثقون بأن هذه الرؤية ستسهم بفاعلية في رفد الاقتصاد العالمي في القرن الواحد والعشرين".

وتشمل الخطة الاستثمارية لشركة "سيسكو سيستمز" في السعودية زيادة عدد موظفي الشركة في المملكة من 70 إلى 600 موظف، وتوفير حلول التأجير والتمويل لعملاء وشركاء "سيسكو سيستمز" في المملكة عبر مؤسسة "سيسكو سيستمز كابيتال". كما تتضمن تطوير "مركز سيسكو سيستمز للتقنيات والاستثمارات"، ورعاية معهد سعودي للاستثمارات وابتكار التقنيات، وتوفير ما يلزم لربط ألفي منزل في الأحياء الفقيرة شبكياً، إضافة إلى تأسيس 100 أكاديمية للربط الشبكي في المملكة لتوفير البرامج التقنية المتطورة، بالتعاون مع أبرز الجامعات المحلية فضلاً عن توسعة نطاق برنامج أكاديمية "سيسكو سيستمز" للربط الشبكي عبر تأسيس "الجامعة الشبكية" (Netversity) في السعودية.

إنفستكوم تتطلع إلى رخصتي اتصالات في السعودية والعراق

أعلنت شركة انفستكوم عن تطلّعها إلى الفوز برخصتي اتصالات في السعودية والعراق فضلاً عن عمليات استحواذ في إطار خطتها لدخول الأسواق الناشئة سريعة النمو.

وتتطلع الشركة الى فرص للنمو عن طريق عمليات الاندماج والاستحواذ في بلدان لديها نسبة منخفضة في استخدام خدمات الهواتف النقالة، واعتبرت أن الرخصة الثالثة في السعودية تعد واحدة من فرص النمو المتاحة للشركة، وهي تسعى أيضاً للفوز بحصة في سوق الاتصالات في العراق حيث من المتوقع أن تصدر السلطات رخصاً جديدة في وقت قريب.

وتراهن الشركة على قاعدة مشتركين مستمرة في التوسع للحفاظ على نمو أعمالها. حيث بلغ عدد المشتركين في خدمات الهواتف النقالة فيها 4,9 ملايين مشترك في نهاية العام 2005 بارتفاع 91 في المئة عن العام السابق. ووصل نمو صافي ربح انفستكوم الى 207,8 ملايين دولار في العام 2005 محققة زيادة بنسبة 31 في المئة.

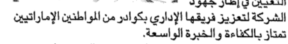
"بي دبليو سي لوجيستيكس": توفير الخدمات اللوجستية لمطاعم "دومينوز بيتزا"

فازت شركة المخازن العمومية "بي دبليو سي لوجيستيكس" بعقدٍ لتوفير خدمات التخزين، التوزيع، وإدارة الشحنات في مجلس التعاون الخليجي والمشرق العربي لحساب شركة "الخدمات التموينية المتخصصة"، صاحبة امتياز سلسلة مطاعم "دومينوز بيتزا" في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وباكستان.

وبموجب الاتفاق ستتولى "بي دبليو لوجيستيكس" توفير الخدمات اللوجستية المزودة بأنظمة للتحكم الحراري لسلسلة فروع "دومينوز بيتزا" في الكويت، البحرين، قطر، السعودية، الأردن ولبنان، إلى جانب دول أخرى لاحقاً.

وتمتلك الشركة شبكة واسعة من المرافق اللوجيستية، وهي تقدم سلسلة من الحلول الشاملة، كما أنها تستخدم نظاماً تكنولوجياً متكاملاً للتحكم ومتابعة الشحنات من بلد المنشأ إلى وجهة التسليم النهائية.

"du" تعين نائباً للرئيس التنفيذي للموارد البشرية



عيّنت شركة "du"، فهد عبد الرحمن الحساوي نائباً للرئيس التنفيذي، لشؤون الموارد البشرية في الشركة. وجاء هذا التعيين في إطار جهود الشركة لتعزيز فريقها الإداري بكوادر من المواطنين الإماراتيين تمتاز بالكفاءة والخبرة الواسعة.

وسيعمل **الحساوي** من خلال منصبه الجديد على تعزيز وتطوير ستراتيجيات وخطط الشركة في مجال الموارد البشرية. كما ستتضمن مسؤولياته العمل على تطبيق أفضل الممارسات في مجالات التوظيف، التدريب والتطوير، إلى جانب الإشراف على سياسات الحوافز والتعويضات والإجراءات التنظيمية الأخرى.

"سكيور كمبيوتينغ" افتتاح مقر إقليمي في دبي



سامي ملا

افتتحت شركة "سكيور كمبيوتينغ" مقراً إقليمياً لمنطقة الشرق الأوسط في مدينة دبي للإنترنت، في خطوة تأتي على أثر إنتهاء الشركة من عملية الاندماج الناجحة مع "سايبر غارد كوربوريشن".

وقال مدير منطقة الشرق الأوسط في شركة "سكيور كمبيوتينغ" سامي ملا: "تأتي خطوة افتتاح مكتب إقليمي ضمن ستراتيجيتنا الرامية لتعزيز استفادتنا من فرص الاستثمار المتاحة في قطاع حلول الحماية المؤسساتية المتنامي في المنطقة". وأضاف: "تنفرد شركتنا، التي تمتلك مجموعة متكاملة من حلول الحماية، بإمكانيات واسعة لمعالجة تحدي تحقيق التوازن بين إتاحة الوصول إلى مصادر البيانات وتعزيز معايير الحماية".

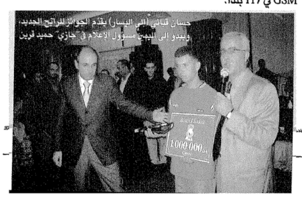
"أوراسكوم الجزائر" تحتفل بالمشترك الرقم 8 ملايين

احتفلت شركة أوراسكوم الجزائر للاتصالات "جازي" بالمشترك الرقم 8 ملايين في شبكة الخليوي GSM التي تشغلها في الجزائر؛ وكانت الشركة قد أعلنت قبل مدة عن تقديم جائزة يومية قدرها مليون دينار (أكثر من 13 ألف دولار) لأحد المشتركين الجدد أو الذين يشترون بطاقات التموين وذلك عن طريق الاختيار العشوائي بواسطة الكمبيوتر.

وقال المدير العام للشركة **حسان قباني** خلال الاحتفال: "إنّ عدد الرابحين بلغ 56 مليونيراً توزّعوا على العاصمة وجميع الولايات"، مشيراً إلى أنّ المشترك الرقم 8 ملايين فاز بالإضافة إلى المليون دينار بسيارة فخمة وعدد من الجوائز القيمة.

وقال **قباني** أنّ "أوراسكوم الجزائر" باتت المشغّل الأول للهاتف النقّال من حيث التغطية ومن حيث عدد المشتركين؛ وتابع: "عدد المشتركين الحالي ليس نهاية المطاف لأنّ طموحاتنا أكبر من ذلك، لكن هذا الرقم يعني لنا الكثير، ففي عملية حسابية يمكن القول أن هناك "خط جازي" وأحياناً أكثر من خط في كل منزل جزائري. فنحن لسنا شركة اتصالات تقدم خدمات الهاتف النقّال وينتهي الأمر، نحن جزء من المجتمع الجزائري، نشارك في دعم مختلف النشاطات الرياضية والثقافية ونقدم مساعدات صحية وتعليمية وغير ذلك..."

وصرّح أحد المسؤولين في الشركة أنّ أكثر من 8 ملايين مشترك اختاروا "جازي" لأسباب عدة أهمها أنها تقدم أفضل شبكة وأفضل خدمات وعروض ومنتجات للمواطنين الجزائريين، وهي استثمرت حتى الآن أكثر من ملياري دولار في الجزائر، ويعمل لديها أكثر من 2700 عامل وموظف، وتملك شبكة تسويقية ضخمة قوامها 6700 مركز بيع للبطاقات، وقد وضعت نحو 1200 شخص يردّون على اتصالات المشتركين على مدار الساعة طوال الأسبوع، ويستفيد المشترك من خدمات التجوال في الخارج (رومينغ) عبر 277 شبكة GSM في 117 بلداً.



حسان قباني (إلى اليسار) يقدم الجوائز للرابح الجديد، ويبدو إلى اليمين مسؤول الإعلام في "جازي" حميد قرين

بانوراما الاتصالات

المغرب

زادت "اتصالات" المغرب أرباحها بنسبة 12 في المئة في الفصل الأول من العام الجاري، بفضل نمو قوي في مجالات الاتصالات الثابتة والنقّالة والانترنت.

وتسيطر مجموعة "فيفندي" الفرنسية على شركة اتصالات المغرب التي أعلنت أن مبيعات الفصل الأول بلغت 5,276 مليارات درهم مغربي، وأن عائدات وحدة الاتصالات الثابتة والانترنت زادت بنسبة 8 في المئة، فيما ارتفعت عائدات الاتصالات النقّالة بنسبة 15,5 في المئة. وكانت الشركة أعلنت أن صافي دخلها في العام 2005 زاد بنسبة 12 في المئة، متوقعة نمواً أكبر للربح في العام 2006.



مصر

فازت "سيمنس مصر" مؤخراً بمناقصة ضخمة طرحتها الشركة المصرية للاتصالات لإنشاء شبكتي اتصالات في منطقة المرج شمال القاهرة وفي السويس. وقالت مصادر شركة سيمنس للشبكات وكوابل الاتصال، أن مشروع المرج يغطي 4 سنترالات في مناطق عين شمس والمطرية والمرج الغربية والمرج الشرقية بإجمالي 1682 ألف خط رئيسي. أما مشروع السويس فيغطي سنترالي السويس وحوض الدرس ببور توفيق بإجمالي 574 ألف خط رئيسي. وأضافت إن المناقصة مصممة للقضاء على قوائم الانتظار واختناق الشبكات في المناطق المذكورة، وأنه روعي في التصميم الاستفادة من الشبكات الموجودة في الخدمة ورفع كفاءاتها بما يحقق الاستفادة القصوى منها ويمكّن الشركة المصرية للاتصالات من تقديم خدمة مميزة لعملائها. أما الشركة المصرية للاتصالات فقالت إن العقد يغطي توريد الخامات وتخطيط الشبكات وأعمال التركيبات والمهمات والأعمال المدنية والجودة وإدارة المشروع، ويقوم قسم الشبكات وكوابل الاتصال في شركة سيمنس بتنفيذ المشروعات بنظام "تسليم المفتاح". يذكر أن "سيمنس" تعمل في مجال شبكات الاتصالات والهاتف الثابت في مصر منذ العام 1980 والعقود المبرمة مع الشركة ساعدت في تركيب نحو 2,1 مليون خط رئيسي للشركة المصرية للاتصالات. ولم تذكر "المصرية للاتصالات" او "سيمنس" القيمة المالية للعقد الجديد.

على صعيد آخر، قال وزير الاتصالات المصري **طارق كامل**، ان معدل الإنفاق على تكنولوجيا المعلومات في البلاد يصل إلى 20 مليار جنيه سنوياً وهو يعادل تقريباً 3 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي.

السعودية

مقارنةً بنسبة انتشار الهاتف النقّال في السعودية، المقدّرة بأكثر من 57 في المئة، ما زالت خدمة الإنترنت محصورة بـ13 في المئة من السكان فقط.

ويعتبر محافظ هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات **د. محمد السويل**، أنّ هذه "أقل بكثير من الطموحات، لكنني متفائل بتحسّن الوضع بشكل كبير خلال الأشهر القليلة المقبلة".

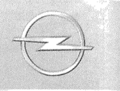


د. محمد السويل

وقال **السويل** إنّ الهيئة أوصت كلاً من شركة الاتصالات السعودية ومدينة الملك عبد العزيز للعلوم والتقنية بتخفيض أسعار ساعات الاتصال المباشر بالإنترنت بنسبة تصل إلى 50 في المئة، كاشفاً عن قرب انتقال الإشراف على خدمة الإنترنت من مدينة الملك عبد العزيز للعلوم والتقنية إلى هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات.

وأشار إلى أن مقدّمي الخدمة الحاليين يبذلون جهداً كبيراً لتحسين نوعية الخدمات، "فضلاً عن أنّ رخص المعطيات التي منِحت العام الماضي سيتم تفعيلها خلال 3 أشهر بعد انتهاء بعض الإجراءات اللازمة لإتمام عملهم"، مبيّناً "أن تقنية WIRELESS متأخرة في السعودية وسيحدث فيها تحسن كبير عما قريب".

وأكد على سعي هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات إلى تذليل العقبات والتحدّيات التي تواجه تطوّر القطاع، والعمل على تسريع خطوات تحريره، لافتاً إلى بدء مرحلة التحرير الكامل لأسواق خدمات الاتصالات وتقنية المعلومات في السعودية، "من خلال إنهاء الاحتكار لهذه الأسواق مع نهاية العام الحالي، حيث سيتم فتح سوق خدمات الاتصالات الثابتة للمنافسة للمرة الأولى، وزيادة التنافس في تقديم الخدمات المتنقّلة عبر طرح رخصة الهاتف النقّال الثالثة"، إلاّ أنه وفقاً لنظام الاتصالات والأنظمة واللوائح الأخرى المعمول بها، فإنّ الهيئة لا تزال تقوم بمراجعة كل من: الخدمات المقدمة حالياً في قطاع الاتصالات، البيئة التنظيمية للقطاع، فضلاً عن التطوّرات المتوقع أن يشهدها مستقبلاً، بهدف تعديل الإطار التنظيمي لتقديم خدمات الاتصالات الثابتة والمتنقّلة، بما يمكن من تبني تطبيقات وخدمات متقدمة ومتطوّرة مقابل أسعار معقولة من خلال بنية تحتية حديثة. ■



Opel. Fresh thinking - better cars.

Impressive, isn't it?

ASTRA



★★★★★

And it's every bit as good as it looks! What lies beneath its elegant smooth lines is a world of driving dynamism. Great ergonomics, masterful handling, comfort and control, all combined to offer you a superbly engineered Astra. IDS (Interactive Driving System), CDC (Continuous Damping Control), 1.8 16v 125hp ECOTEC engine, Speed sensitive power steering, 4 airbags... crowned by the five star award for safety performance from the Euro NCAP.

The new Opel Astra, you better believe it!

Techno Cars sal. Said Freiha Street, Hazmieh Tel: 05 952323. www.technocars.com.lb

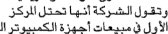
"أيسر"
تعلن نتائجها المالية



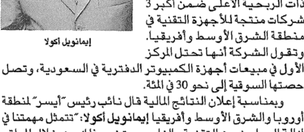
إيمانويل أكولا

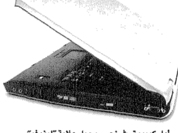
أعلنت شركة أيسر بياناتها المالية للعام 2005، وكشفت فيها عن نمو إجمالي في مبيعاتها العالمية بنسبة 54 في المئة، ما يجعلها الشركة ذات الربحية الأعلى ضمن أكبر 3 شركات منتجة للأجهزة التقنية في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا. وتقول الشركة أنها تحتل المركز الأول في مبيعات أجهزة الكمبيوتر الدفترية في السعودية، وتصل حصتها السوقية إلى نحو 30 في المئة.

وبمناسبة إعلان النتائج المالية قال نائب رئيس "أيسر" لمنطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا **إيمانويل أكولا**: "تتمثل مهمتنا في إزالة الحواجز بين التقنية والناس، ويتضح ذلك من خلال المواقع المتقدمة التي نحتلها، والتي تعكس تقدير المستخدمين، لمنتجات "أيسر".



"لينوفو"
تطرح أول منتجاتها في الشرق الأوسط





أول كمبيوتر شخصي يحمل علامة "لينوفو"

كشفت "لينوفو" مؤخراً النقاب عن أول كمبيوتر شخصي يحمل علامة "لينوفو" يتم عرضه في الشرق الأوسط؛ وهو يأتي ضمن عائلة كمبيوترات "لينوفو 3000". وتقول الشركة أنّ خبراءها في الصين واليابان والولايات المتحدة الأميركية قاموا بجمع تراث "لينوفو" في مجال تقنية الكمبيوترات الشخصية للأفراد والشركات لتصميم أفضل منتج للأسواق.

وتقدم تشكيلة منتجات "لينوفو 3000" مجموعة جديدة من نماذج الكمبيوترات المكتبية والكمبيوترات الدفترية مع أحدث تقنيات المعالجة في هيكل فضي جديد.



"زيروكس"
تستعرض منتجاتها في "جيتكس السعودية"

إستعرضت "زيروكس" في معرض جيتكس السعودية 2006 تقنياتها الطباعية الموجّهة إلى قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة بالتعاون مع موزّعها الرئيسي في المملكة شركة أنظمة الكمبيوتر والاتصالات(CCS)؛ وتمكّن زوّار المعرض من مشاهدة تشكيلة "زيروكس" الكاملة المكونة من أنظمة إدارة الوثائق وتجربتها بأنفسهم.

دان سميث

وقال مدير عام شركة CCS **خطار سكاف**: "شكّل معرض جيتكس السعودية فرصة مثالية للتواصل المباشر مع كبريات الشركات السعودية بشكل خاص، وشركات المنطقة بشكل عام، وإقامة علاقات تعاون وطيدة معها".

أما مدير الطباعة المكتبية في "زيروكس" الشرق الأوسط وأفريقيا **دان سميث** فقال: "إننا نعامل سوق المملكة العربية السعودية معاملة خاصة، فهي من أهم أسواق المنطقة بالنسبة لشركتنا. يوماً بعد يوم تزداد أعداد شركات المملكة التي بدأت تدرك الأهمية القصوى للطباعة الملونة والمزايا التي ستعود عليها من جراء تبني أنظمة إدارة الوثائق، سواء في مجال الأرباح أو سير العمل أو الكفاءة".

شركة الغاز العُمانية و"سيسكو":
اتفاقية ربط شبكات

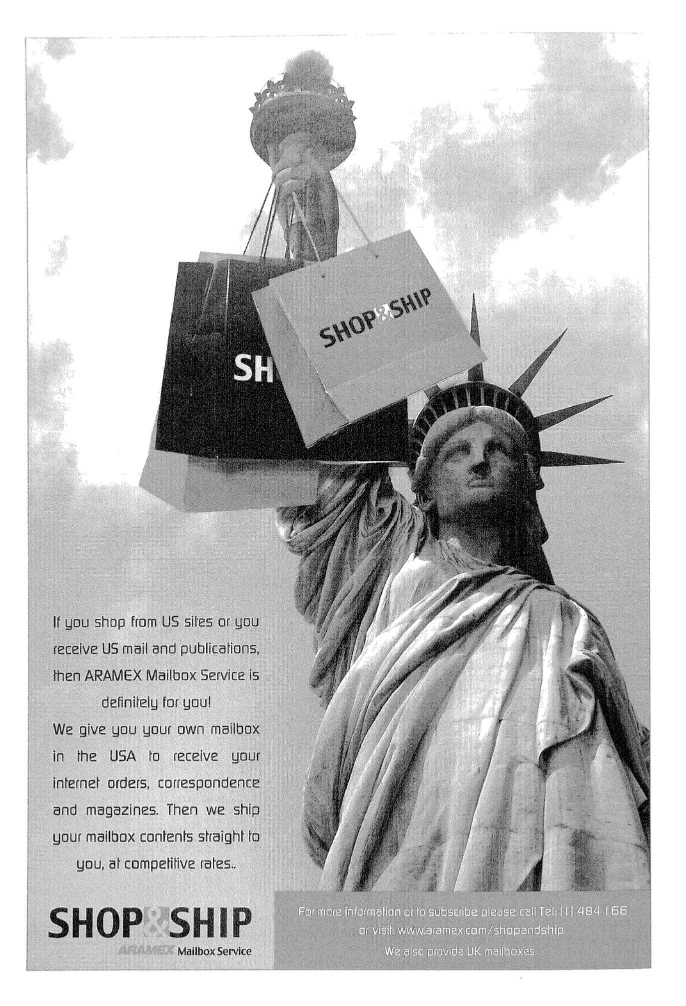


سامر الخراط

أعلنت شركة الغاز العُمانية، كبرى شركات نقل الغاز في سلطنة عُمان، عن اعتمادها لأنظمة "سيسكو" لربط مركزها الرئيسي مع مكاتب الشركة الإقليمية الخمسة بما فيها مكتب "صحار". وساهم الربط بين المواقع المختلفة التابعة لشركة الغاز العُمانية باستخدام الألياف البصرية في إغناء الشركة عن الحاجة إلى عملية توسيع السعة المكلفة لأنظمتها الهاتفية التبادلية (PABX)، والتي قد تكون بلا فائدة على المدى الطويل، وساعد على رفع مستوى مرونة الشبكة وتحقيق معدلات أعلى في سرعة الاتصال.

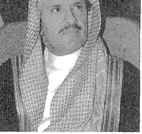
وعن توقيع الاتفاق قال مدير عام منطقة الخليج العربي في شركة سيسكو **سامر الخراط**: "يوفّر اعتماد شبكة اتصالات ذات فعالية اقتصادية ضمن المواقع التابعة لشركة الغاز العُمانية عدداً من الفوائد في إطار عملياتها، حيث يعزز الإنتاجية والمرونة في الأعمال الداخلية ويرفع قدرة الشركة على الاستجابة الفورية لمتطلبات أسواق الطاقة المتنامية".

أما مدير تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في شركة الغاز العُمانية **حسام الجمال** فقال: "كنا نخطط لتأسيس شبكة مؤسساتية واسعة النطاق (WAN) بالاعتماد على الأنظمة الهاتفية التبادلية بغية ربط مكاتبنا الخمسة. وأظهرت التوقعات حول الاحتياجات المستقبلية ضرورة تبني حلول آمنة وموثوقة، وفي هذا الإطار رأينا أنّ "سيسكو" هي الشركة الوحيدة القادرة على تلبية متطلباتنا المحددة؛ وسوف تساهم حلول "سيسكو" للاتصالات المعتمدة على بروتوكول الإنترنت في توفير الدعم لشركتنا ورفع مستويات الإنتاجية من خلال تقديم بنية تحتية متكاملة ومنخفضة التكلفة". ■


SHOP&SHIP
SH
If you shop from US sites or you receive US mail and publications, then ARAMEX Mailbox Service is definitely for you!
We give you your own mailbox in the USA to receive your internet orders, correspondence and magazines. Then we ship your mailbox contents straight to you, at competitive rates..
SHOP&SHIP
ARAMEX Mailbox Service
For more information or to subscribe please call Tel: (1) 484 166
or visit: www.aramex.com/shopandship
We also provide UK mailboxes.

تأسيس 3 جامعات لإدارة الفنادق في السعودية

أعلن الأمين العام للهيئة العليا للسياحة في السعودية الأمير **سلطان بن سلمان بن عبد العزيز** عن تأسيس 3 جامعات متخصصة في إدارة الفنادق، وذلك بالتعاون مع المنظمة العامة للتعليم التقني والتدريب المهني ومؤسسة السياحة البريطانية.



الأمير سلطان بن سلمان بن عبد العزيز

وقال الأمير **سلطان**، إن خطة تطوير السياحة الوطنية الستراتيجية تهدف إلى إنشاء 43 جامعة لتدريب العاملين في صناعة السياحة على مدى السنوات الـ 20 المقبلة.

ووقّع الأمير **سلطان** اتفاقية مع وزير التعليم العالي السعودي **د. خالد العنقري** تقضي بتعاون الطرفين في تطوير الموارد البشرية في قطاع السياحة وإعطاء الوزارة منحاً دراسية للطلاب السعوديين بحسب حاجات السوق.

إطلاق برنامج "بادر" في لبنان لتعزيز المبادرات الشبابية



د. جهاد أزعور

أطلق وزير المال اللبناني **د. جهاد أزعور** برنامج "بادر" لدعم روح المبادرة الاقتصادية لدى الشباب وكخطوة لردم الهوّة بين الخريجين وسوق العمل.

وعملت في تحضير البرنامج نخبة من رجال الأعمال اللبنانيين بهدف تعريف الشباب على عالم الأعمال ومواكبتهم في خطواتهم الأولى، وسيتم تنسيق هذه المبادرة مع المشاريع الأخرى التي أطلقها القطاع العام والمجتمع المدني لمساندة المبادرات الاقتصادية وتحفيزها، إضافة إلى مساهمة البرنامج في الاستثمارات عبر صندوق سيطلق في العام 2007، يؤمّن التمويل ويشارك أصحاب المشاريع الشابة باستثماراتهم.

وقال **أزعور**: "إن برنامج "بادر" يهدف إلى مأسسة العمل العام في دعم المبادرات الفردية، وكان هناك دور أساسي لمؤسسات باتت شريكة ومؤسِّسة في "بادر"، كوزارة الاقتصاد، ومؤسسات محلية خاصة وعامة، ومؤسسات دولية معنية ومهتمة بإطلاق المبادرة الفردية وإعطاء دور أكبر للشباب لإعادة بناء الاقتصاد".

جامعة الملك فهد تتعاقد مع شركة الزامل تاتا العالمية

تعاقدت جامعة الملك فهد للبترول والمعادن في السعودية مع شركة الزامل تاتا العالمية للخدمات المعلوماتية، بمشاركة "تاتا للخدمات الاستشارية" في الهند لتنفيذ برنامج تطبيقات أوراكل لتخطيط الموارد.

وسيوفّر هذا البرنامج المعروف بإسم "مشروع رائد" حلولاً شاملة لتخطيط وإدارة الموارد لتطبيقها في الجامعة.



من اليمين: د. خالد السلطان مدير الجامعة، وخالد عبدالله الزامل عضو مجلس الإدارة في مجموعة الزامل القابضة، وعبد الله محمد الزامل رئيس مجلس الإدارة، الزامل تاتا

وأكّد رئيس مجلس إدارة شركة الزامل تاتا العالمية **عبدالله محمد الزامل**: "ان نشر المعرفة والتعليم هما من أهم أركان صناعة تقنية المعلوماتية ونحن نلتزم بتطوير حلول هذه التقنية بهدف تحسين بنية التعليم، مع الإشارة إلى أننا نعتبر هذا المشروع من أهم إنجازات شركة الزامل تاتا العالمية للخدمات المعلوماتية وتاتا للخدمات الاستشارية".

وشركة الزامل تاتا العالمية للخدمات المعلوماتية هي شراكة بين مجموعة الزامل القابضة ومجموعة شركة تاتا، بالشراكة مع تاتا للخدمات الاستشارية، وقد نفذّت العديد من المشاريع المماثلة في المملكة العربية السعودية وحول العالم.

"نورتل" تدعم التعليم الإلكتروني في مصر

ساهمت "نورتل" بخادم اتصالات متعدد الوسائط (MCS 5100)، بهدف تحسين خدمات الاتصالات في قطاع التعليم في مصر خلال انتقاله إلى نماذج وطرق ومناهج التعليم الإلكتروني.

وعلّق مدير التسويق في "نورتل" لمنطقة الشرق الأوسط **جوزف مهاوج**: "لاقت شراكة القطاعين العام والخاص نجاحاً كبيراً في دفع المبادرة إلى الأمام، وخصوصاً في مجال تطبيق الممارسات التعليمية العالمية الصحيحة ودمج خدمات الاتصالات المتطورة في الأنظمة التعليمية، مع الإشارة الى أن تكنولوجيا "نورتل" تؤمن بنية تحتية مثالية لبناء قدرات التعليم الإلكتروني".

تكريم الفائزين بجائزة دبي للبحوث الاقتصادية

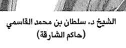

جائزة دبي للبحوث الاقتصادية

كرّمت دائرة التنمية الاقتصادية وجامعة زايد الفائزين بجائزة دبي للبحوث الاقتصادية، وذلك في حفل أقيم برعاية نائب حاكم دبي الشيخ **حمدان بن راشد آل مكتوم**، وتحدّث فيه وزير التعليم العالي والبحث العلمي رئيس جامعة زايد الشيخ **نهيان بن مبارك آل نهيان**، حيث شدّد على أهميّة التعاون الذي تجسّده هذه الجائزة بين الجامعة والقطاع الحكومي، مؤكّداً على الدور المحوري الذي توليه جامعة زايد للبحث العلمي وتطوير المعرفة لما فيه من انعكاس على مكانة الجامعة باعتبارها جامعة عالمية بكل المقاييس.

ونال **د. هوغو توليدو** (من الجامعة الأميركية في الشارقة) الجائزة الأولى، و**د. مسعود عبد الله البدري** (من جامعة الإمارات) الجائزة الثانية، و**د. كمال أمين** (من كلية دبي الجامعية) الجائزة الثالثة، ووزّعت جوائز أيضاً على الباحثين من فئة الطلاب.

وتخلّل الحفل كلمة لمدير عام دائرة التنمية الاقتصادية **محمد علي العبار** اعتبر فيها أنّ النمو الاقتصادي لأيّ دولة لا يكون إلاّ من خلال رسم السياسات الفاعلة والقائمة على التنسيق والشراكة بين القطاعين العام والخاص، ومن غير الممكن لهذه السياسات أن توضع موضع التطبيق ما لم يتح لصنّاع القرار إمكانية النفاذ إلى قواعد البيانات والبحث العلمي ذات الصلة، مقدّماً دبي كنموذج لهذا التقدّم.

3 اتفاقيات تعليمية بين الشارقة وحكومة فيكتوريا الاوسترالية


الشيخ د. سلطان بن محمد القاسمي (حاكم الشارقة)

وقّع حاكم الشارقة وعضو المجلس الأعلى الشيخ **د. سلطان بن محمد القاسمي** على 3 اتفاقيات مع وزيرة التعليم والتدريب في ولاية فيكتوريا الاوسترالية **لين كوسكي** بهدف تعزيز التعاون بين حكومتي الشارقة وولاية فيكتوريا.

وتنص الاتفاقية الأولى على إنشاء مدرسة الشارقة الدولية لكافة المراحل الدراسية والتي ستطبّق النظم والمعايير المستخدمة في مدارس فيكتوريا النموذجية، مع الاشارة إلى حصول طلبة المدرسة في الشارقة في نهاية الدراسة الثانوية على دبلوم ولاية فيكتوريا للتعليم.

وتقضي الاتفاقية الثانية بتنفيذ خطة ستراتيجية لتطوير مسيرة التربية والتعليم في مدارس الشارقة من حيث المقررات الدراسية والمهارات المهنية لأعضاء الهيئة التدريسية والإدارية وسبل التفاعل مع أولياء أمور الطلبة.

أما الاتفاقية الثالثة فتقدّم ولاية فيكتوريا الاوسترالية بموجبها منحتين دراسيتين لحكومة الشارقة كل عام، للحصول على درجة الماجستير والدكتوراه في جامعات الولاية في مجال إدارة المتاحف وصيانة مقتنياتها.



نمو قياسي لمبيعات "كاديلاك" في الشرق الأوسط

أعلنت شركة كاديلاك عن نمو مبيعاتها في أسواق منطقة الشرق الأوسط بمعدل 17 في المئة في العام 2005، مقارنة بالعام 2004، أي بزيادة 2500 سيارة، ليبلغ معدل النمو منذ العام 2003 نسبة 75 في المئة. ويأتي هذا النمو كنتيجة لتشكيلة السيارات الجديدة التي تطرحها "كاديلاك" في أسواق المنطقة منذ العام 2003، وتنوّعها، والثورة التي أطلقتها في تصاميمها العصرية والفاخرة، مما أعاد إحياء الماركة الأميركية بعد فترة من التراجع في وقت سابق.

وتستعد "كاديلاك" إلى طرح المزيد من الطرازات الجديدة خلال العام الحالي، وأبرزها طراز BLS الذي يعتبر طراز المدخل، إضافة إلى الجيل الجديد من طراز **إسكاليد** الذي شوهد للمرة الأولى في المنطقة خلال معرض الشرق الأوسط الدولي للسيارات؛ كما سيتم طرح الفئة V على طرازي STS وXLR، بمحرّك من 8 أسطوانات V8، يمكنه تحقيق تسارع من صفر إلى 100 كلم/ ساعة في أقل من 5 ثوان. يُشار إلى أنه تمّ مؤخراً تعيين **تشايس هاوكينز** في منصب مدير قسم العلامات الفخمة في "جنرال موتورز" (كاديلاك، ساب وهامر) ليخلف **فادي غصن** الذي انتقل بدوره إلى ديترويت ليعمل في مجال التخطيط لستراتيجيات "كاديلاك العالمية"، وتطوير السيارات، وصولاً إلى إطلاقها في مختلف الأسواق العالمية.


تشايس هاوكينز

"جنرال موتورز": نمو المبيعات بنسبة 22 في المئة

حققت مبيعات سيارات "جنرال موتورز" نمواً في مبيعاتها في المنطقة في الربع الأول من العام الحالي بمعدل 22 في المئة، مقارنة بالفترة نفسها من العام 2005، حيث بيع 26 ألف و456 سيارة؛ وبلغ نمو المبيعات في أسواق لبنان، سورية والأردن نسبة 31 في المئة، لتبلغ 997 وحدة، مقابل زيادة بمعدل 19 في المئة في السوق السعودية (15660 سيارة) التي تشكل نسبة 60 في المئة من مبيعات الشركة في المنطقة، و111 في المئة في سوق الإمارات (3571 وحدة) وعمان بنسبة 47 في المئة، وقطر 93 في المئة.


تيري جونسون

المدير العام لـ"جنرال موتورز" في الشرق الأوسط **تيري جونسون**، قال إنّ النمو يعود بشكل أساسي إلى مبيعات سيارات شفروليه، التي نمت بمعدل 15 في المئة لتصل إلى 16 ألف و990 وحدة، كما نمت العلامات الأخرى (كاديلاك وهامر) بمعدل 58 في المئة، لتصل إلى 1139 وحدة، و"جي إم سي" بنسبة 36 في المئة لتصل إلى 8094 وحدة. وأعلن أنّ الشركة تعمل على طرح 12 طرازاً جديداً خلال العام الحالي من مختلف علامات "جنرال موتورز".

"Bosch" تزوّد "مرسيدس" بنظام يقلل استهلاك الوقود


النظام المبتكر للحقن المباشر للوقود

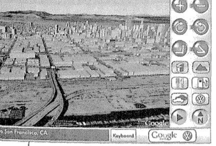
أعلنت "بوش" (Bosch)، الشركة العالمية المتخصصة في مجال تطوير وتوفير التقنيات والأنظمة الإلكترونية والكهربائية للسيارات، عن تزويد سيارات "مرسيدس-بنز سي. أل. أس 350 سي. جي. آي" بنظامها المبتكر للحقن المباشر للوقود، والذي يسمح بتقليل حجم الاستهلاك بنسبة 15 في المئة.

وتوقّع المدير العام لعمليات "بوش أوتوموتيف أفترماركت" في الشرق الأوسط **أوليج ريابتسيف** "وصول الإنتاج السنوي من المحرّكات المزوّدة بنظام الحقن المباشر إلى 3 ملايين وحدة بحلول العام 2010". وتستعد "بوش" خلال هذا العام لإطلاق الجيل الثاني من نظام "دي-آي موترونيك" المخصص للمحرّكات بسعة 1,6 ليتر، والذي قامت بتطويره مؤخراً شركتا "بي. أم. دبليو" و"بي. أس. إيه"، حيث من المقرر استخدامها في سيارات "ميني كوبر" وشركات أخرى. وتعطي هذه التقنية مدى تسارع أعلى وتولّد عزماً أكبر في معدلات السرعة المنخفضة.

نظام قيادة جديد من "فولسفاغن" و"غوغل"

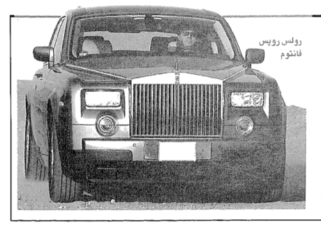
أعلنت "فولسفاغن" و"غوغل" عن تطوير نظام ملاحة جديد يوفر صوراً ثلاثية الأبعاد للطرقات وحركة المرور، باستخدام بيانات Google Earth. كما يُمكّن الحصول على البيانات مباشرة من الإنترنت لتزويد السائق بالمعلومات بشكل آني، وذلك بالتعاون مع مصنّعي بطاقة الرسوميات nVidia. مدير عام "فولسفاغن" في الشرق الأوسط **أندرياس برينز**، اعتبر أن الشركة "أثبتت مكانتها مرة أخرى لتكون سبّاقة في التطوير والابتكار"، وأكد "استمرارها في ابتكار وتقديم التقنيات المتطورة".

إشارة إلى أن النظام المذكور تمّ تصنيعه في مختبرات "فولسفاغن" لأبحاث الالكترونيات (ERL) في منطقة بالو التو في ولاية كاليفورنيا، كما أنه لا يزال في مرحلة التطوير، ولم يتخذ القرار حول طرحه في السوق حتى الآن.



نظام ملاحة جديد يستخدم بيانات من خلال Google Earth يوفر صوراً ثلاثية الأبعاد للطرقات

الامارات الشمالية رابع أكبر أسواق "رولس رويس"



رولس رويس فانتوم

حقق الوكيل الحصري لسيارات رولس رويس، في دبي والشارقة والإمارات الشمالية، "المركز الميكانيكي للخليج العربي"، المركز الرابع في مبيعات "رولس رويس" في العالم، بعد وكلائها في بيفرلي هيلز، لندن وطوكيو؛ في حين احتلت أسواق الشرق الأوسط المركز الثاني من بين أهم أسواق الماركة الفاخرة في العالم، محققة أعلى مبيعات في 25 عاماً. واستطاعت "رولس رويس" عبر طرازها الأخير فانتوم من بيع 796 سيارة في العام 2005 في مختلف أسواق العالم لتحقق رقماً قياسياً منذ 15 عاماً.

صالة عرض جديدة لـ "ليبرتي" في الفجيرة

أعلنت شركة ليبرتي للسيارات عن افتتاحها صالة عرض جديدة في الفجيرة لسيارات "جنرال موتورز".

أشار مدير عام "ليبرتي" **طيب الريس** إلى أنّ مبيعات الفجيرة "تمثّل 10 في المئة من مبيعاتنا الإجمالية وتشهد نمواً سنوياً ملفتاً تبلغ نسبته 40 في المئة".

وتتميّز الصالة بمساحتها التي تتجاوز 20 ألف قدم مربع، وتضم عدداً من مساحات العرض الخاصة بسيارات كاديلاك وهامر وشيفروليه وأوبل، إضافة إلى قدرتها على عرض ما يزيد على 30 سيارة في الوقت نفسه.

لاجونا من "رينو" في السعودية

أطلقت شركة الزاهد للتراكتورات، وكلاء سيارات رينو في المملكة العربية السعودية، رينو لاجونا الجديدة طراز 2006 التي تتمتّع بالعديد من التقنيات الجديدة.

وأشار نائب الرئيس للشرق الأوسط وشبه القارة الهندية في "رينو" **أنطوان هيرتمان** إلى أنه "تم تطوير كافة أنظمة السلامة بشكل جذري في طرازات 2006 من "لاجونا"، وهي الآن مجهزة بالجيل الثالث من نظام السلامة، الذي صممته "رينو"، والمسمى "الكبح والحماية"، ومزوّد أيضاً بنظام فرامل متطوّر وفعّال جداً".

وأكد المدير العام لشركة الزاهد **وفا الزواوي** نجاح الشركة في تنفيذ برنامج إعادة إطلاق سيارات رينو في المملكة، وقال: "نجحنا العام الماضي في زيادة مبيعاتنا بنسبة 70 في المئة، ونسعى إلى رفع حصتنا في السوق السعودية إلى الضعف خلال السنوات الثلاث المقبلة".

وتتوفّر "رينو لاجونا" الجديدة بطرازين هما هاتشباك وسبورت باك. ويتمتع الطرازان بمقاييس جديدة متطوّرة لأنظمة السلامة من الفئة D في أوروبا. وقد حصلت "لاجونا" الجديدة على تصنيف 5 نجوم في اختبارات السلامة (يورو ان كاب). ويمكن للعملاء الاختيار بين محرّكي بنزين: واحد سعة 2 ليتر، 16 صمّاماً، بقوة 135 حصاناً؛ وآخر 2 ليتر توربو، بقوة 170 حصاناً.

نيسان باثفايندر: مزيج بين الحداثة والقوة



باثفايندر جديد شكلاً ومضموناً، أطلقته "نيسان" ليلبي طموح الباحثين عن سيارة دفع رباعي متوازنة بين الأداء القوي والراحة العالية.

يتميز باثفايندر الجديد، الذي حافظ على تقاليده وجذوره، بهيكله الأكبر حجماً، ويتحلى بتصميم جديد كلياً يعبّر عن قدراته المتفوقة. ولأول مرة، يضم باثفايندر 3 صفوف من المقاعد التي تستوعب 7 ركاب يمكنهم الانتقال على متنه بمساعدة محرك من فئة محركات VQ التي حصدت عدداً كبيراً من الجوائز، ويتألف من 6 إسطوانات على شكل V بسعة 4 ليترات، تدفع بباثفايندر الذي يقوم على بنية تحتية معدنية وصندوقية التصميم.

وفي هذا الإطار، قال نائب الرئيس للتسويق والاستيراد والتوزيع في شركة الحمراني المتحدة الوكيل العام لـ "نيسان" في المملكة العربية السعودية **أحمد العلي الحمراني**: "قمنا بدعم ميزات باثفايندر بمنحه توازن مثالي يجمع بين قدرات القيادة على الدروب والمسالك الوعرة ومزايا الراحة التي توفرها السيارات السياحية في سيارة تركز بشكل كبير على العملانية".



من اليمين: سامر المجالي وريتشارد ستوكس

"سيتا": اتفاقيتان مع "الملكية الأردنية" ومطارات المغرب

تمّ الاتفاق بين "الملكية الأردنية" و"سيتا العالمية للاتصالات" على أن تقوم الأخيرة بتزويد "الملكية الأردنية" ببرنامج Horizon الذي يوفّر الحلول الكاملة لنظم التشغيل المعلوماتية وتمكينها من ملاءمة تلك النظم لتلك المعمول بها لدى أعضاء تحالف شركات الطيران العالمي والذي تستكمل "الملكية الأردنية" الإجراءات للانضمام إليه.

وقال المدير العام/الرئيس التنفيذي لـ"الملكية الأردنية" **سامر المجالي** أنّ الحلول التي ستوفّرها شركة سيتا من خلال الاتفاقية التي تم توقيعها مع نائب المدير العام لشؤون المسافرين وحلول السفر في "سيتا" **ريتشارد ستوكس** تشمل تطبيق نظام التذكرة الإلكترونية (e-ticket) التي ألزم الاتحاد الدولي للنقل الجوي (أياتا) كافة شركات الطيران العالمية بالتقيّد التام بها العام 2007، إضافة إلى حلول الترحيل الآلي للمسافرين، ونظام التسعير الآلي لبطاقات السفر، ونظام التوزيع الآلي للحجز عن طريق الإنترنت.

وأضاف أنّ خطوات عملية كبيرة ستخطوها الشركة بالتعاون مع "سيتا" خلال مدة الاتفاقية التي تمتد لثلاث سنوات وتبلغ كلفتها 3,2 ملايين دولار.

من جهة أخرى، وقّعت شركة سيتا عقداً بقيمة 5,6 ملايين دولار مع المكتب الوطني للمطارات في المغرب، تقوم "سيتا" بموجبه بإنشاء أجهزة المطار ذات الاستعمال العمومي والمحافظة عليها من خلال نظام لأحدث أصول تكنولوجيا المعلومات في مجال إدارة بيئات المطارات المزدحمة، والذي سيتم تطبيقه في أكبر مطارات دولية مغربية في كل من: الدار البيضاء، أغادير ومراكش.

"العربية للطيران": محطات جديدة في الهند وكابول

أعلنت "العربية للطيران" عن تسيير رحلاتها إلى العاصمة الأفغانية كابول اعتباراً من 4 مايو الحالي وبمعدل 4 رحلات أسبوعياً.

وأعرب الرئيس التنفيذي لـ"العربية للطيران" **عادل علي** عن سروره بأن تساهم الشركة بحركة الانتعاش والتنمية اللتين يشهدهما الاقتصاد الأفغاني، متطلعاً إلى ازدياد حجم التبادل التجاري بين البلدين.

من جهة أخرى أعلنت الشركة عن إضافة وجهتي جايبور وكوشي في الهند إلى قائمة خطوطها؛ وتهدف هذه الخطوة إلى تمكين الهنود المقيمين في الخليج من السفر إلى بلادهم بطريقة أسهل، بالإضافة إلى ربط الإمارات العربية المتحدة مع اثنتين من أشهر وجهات الاستجمام في الهند. ففي حين تشكل جايبور المثلث الذهبي مع أجرا ودلهي، توفّر كوشي الوجهة المثالية للعطلات لما تتمتّع به من مناخ وشواطئ هادئة وهضاب خضراء وغيرها من المقوّمات السياحية.

"هورايزن أف.سي.بي" وكيلاً إعلانياً لـ "طيران الجزيرة"

أعلنت "هورايزن أف.سي.بي" عن تعيينها وكيلاً إعلانياً لشركة طيران الجزيرة، الكويتية. ويهدف هذا الاختيار إلى بناء الثقة بالعلامة التجارية لـ "طيران الجزيرة" التي أطلقت أولى رحلاتها الجوية قبل نحو خمسة أشهر.

وقال مدير التسويق والاتصالات في "طيران الجزيرة" **فواز السرّي**: "تأتي شراكتنا مع "هورايزن أف.سي.بي" بفضل أسلوبها المميز في تقديم الحلول المبتكرة لمواجهة تحديات التواصل مع ضيوفنا المسافرين في المنطقة". وأضاف: "إننا نتطلع إلى توفير المزيد من الحرية للمسافرين بالتعاون مع "هورايزن أف.سي.بي".

من جهته، قال مدير عام "هورايزن أف.سي.بي– دبي" **إيدي عزام**: "نتطلع من خلال تعاوننا مع فريق العمل لدى طيران الجزيرة إلى بناء هوية لماركة التحدي لنجعل منها مركز قوة إقليمية في المستقبل، وسنعمل على ضمان التعريف برسالة الشركة المتعلقة بمفاهيم الحرية والتميّز في الخدمة مع ترسيخها في ذهن المسافرين في جميع الأوقات".

"إير فرانس" أول شركة توفّر الهاتف النقّال على رحلاتها

مع حلول العام 2007 ستكون شركة الخطوط الجوية الفرنسية "إير فرانس" أول شركة تتسلّم الطائرة الجديدة من طراز A318 والمجهّزة بنظام OnAir الذي يمكّن من استخدام أجهزة الهاتف النقّال من دون التأثير على أجهزة الملاحة الخاصة بالطائرة.

وسيتم تجربة النظام الجديد، مقتصراً على الرسائل القصيرة والبريد الإلكتروني في الفترة ما بين مارس وسبتمبر 2007 على خطوط أوروبا وشمال أفريقيا على أن يتم إدخال النظام الصوتي في وقت لاحق.

واعتبر رئيس التسويق في شركة الخطوط الجوية الفرنسية **باتريك روكس** أنّ الشركة تسعى لمشاركة مسافريها في الاستفادة من أحدث وسائل التكنولوجيا، مع الحرص على إبقاء الرحلة مساحة للسلام والشعور بأقصى درجات الراحة.



الأميرة هيا بنت الحسين والى جانبها باتريك نورمان

Cartier ترعى بطولات البولو

أطلقت دار كارتييه Cartier على هامش مباريات كارتييه العالمية للبولو في دبي أواخر مارس الماضي، ابتكاراتها الجديدة في عالم المجوهرات الراقية، وهي مجموعة تعرض لأول مرة.

وكانت عقيلة نائب رئيس دولة الإمارات، رئيس الوزراء وحاكم دبي الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم، الأميرة **هيا بنت الحسين** رعت الحدث الذي أقيم على ملاعب مشروع البواردي للفروسية؛ وقد تعاون على إنجازه نادي جاردز للبولو و"كارتييه" واجتذب رعاة ولاعبي البولو من كافة أنحاء العالم.

كما أعلنت "كارتييه" عن رعايتها حدثين رياضيين رئيسيين آخرين في العام 2006 هما: كأس كارتييه إنترناشيونال للبولو في ويندسور، وبطولة سان موريتز للبولو على الثلج.

تصميمان جديدان لدار Vacheron Constantin

قدّمت دار Vacheron Constantin ساعتين جديدتين هما:



Contemporaine Platinum Patrimony

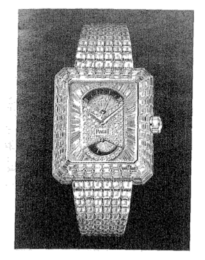
وهي ذات طابع كلاسيكي ومشغولة بالبلاتين عيار 950. وتمتاز بعلبتها البلاتينية وبمينائها المصنوع من البلاتين يكمّلها مشبك بلاتيني أو سوار من جلد التمساح الميسيسيبي مخاط يدوياً باللون الأزرق.

وتنضم هذه الساعة إلى مجموعة "إكسيلانس بلاتين" Collection Excellence Platine وهي متوافرة بكمية محدودة تقتصر على 150 قطعة.

Chronograph Malte Platinum

تمتاز هذه الساعة الجديدة بتقنياتها الراقية ونقاوة خطوطها؛ وقد زوّدت بحركة كرونوغراف ميكانيكية يدوية التعبئة مع ميناء من البلاتين. وهي تعتبر مثالية لهواة جمع الساعات وكميتها محدودة تقتصر على 75 قطعة.

يكشف ميناؤها عن 6 مؤشرات مستديرة للساعات و6 أرقام عربية بالذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً، بالإضافة إلى عقارب الساعات والدقائق والثواني المشغولة بالذهب الأبيض وعقربي عداد الـ30 دقيقة وثواني الكرونوغراف المشغولين بالفولاذ الأزرق؛ وأما الزجاج فمن الكريستال السفيري المقاوم لانعكاسات الضوء.



ساعات للعريس من Piaget

تقدّم دار بياجيه لعريس العام 2006 تشكيلة متنوّعة من مجموعة لايملايت من الساعات المميّزة قلباً وقالباً، وهي:

Piaget Polo Tourbillon

المشغولة بالذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً، وقد رصعت بـ348 ألماسة لمّاعة (زنة 6,7 قيراط تقريباً)، و120 ألماسة باغيت (زنة 13,3 قيراطاً تقريباً) عند العلبة وخلفيتها.

تمتاز هذه الساعة بمينائها المصنوع من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً وعرق اللؤلؤ و69 ألماسة لمّاعة (زنة 0,6 قيراط تقريباً) و23 ألماسة باغيت (زنة 1,2 قيراط)؛ وقد زوّدت بحركة ذاتية التعبئة مع نظام للتوربيون Flying tourbillon عند مؤشر الساعة 12؛ كما أنّ الساعة الجديدة تتمتّع بقدرة على تخزين الطاقة تصل إلى 40 ساعة.

Rectangle à L'ancienne

ساعة "فارس الأحلام" من مجموعة لايملايت من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً. رصعت علبة الساعة وسوارها بـ427 ألماسة باغيت (زنة 77,8 قيراطاً) و256 ألماسة لمّاعة (زنة 3,6 قيراط).

ميناء الساعة المشغول بالذهب الأبيض منمق بعرق اللؤلؤ الأسود وبـ77 ألماسة لمّاعة (زنة 0,7 قيراط تقريباً) و62 ألماسة باغيت (زنة 3,8 قيراط)؛ كما تتوافر هذه الساعة بتصميم مرصع بـ292 ألماسة لمّاعة (زنة 4,1 قيراط) و 188 ألماسة باغيت (زنة 24,6 قيراطاً).



Swatch تفتتح La Cité du Temps

افتتحت مجموعة Swatch مؤخراً صالة العرض المخصصة لعالم الوقت La Cité du Temps في أحد أرقى أحياء مدينة جنيف The Pont de la Machine 1، والتي سوف تستضيف مجموعة واسعة من العارضين والأنشطة الفنية والرياضية المتنوّعة.

وتقع La Cité du Temps على مساحة 1000 متر مربع، وتتوزّع إلى قسمين: أحدهما مخصص للعرض والثاني للأحداث، حيث سيستقبلان كل العروض الخاصة بالوقت وما يرتبط به من فن وصناعة وثقافة، إضافة إلى المؤتمرات المحلية والعالمية.

ويشكّل الفن الموضوع الرئيسي لصالة La Cité du Temps التي تعتبر المعرض الوحيد على مدار السنة في العالم لساعات Swatch، حيث ستعرض التصاميم المبتكرة لمصممي وفناني Swatch منذ انطلاقتها في العام 1982.

جديد Rado

Rado Sintra Sport Chronograph

ساعة الكرونوغراف الراقية من "رادو" Rado ذات علبة حاضنة وخلفية من السيراميك عالي التقنية باللون الأسود أو البلاتيني.

تعمل هذه الساعة بحركة كرونوغراف كوارتز وهي تمتاز بزجاج كريستال سفيري مقبب ومعدن أسود أو بلاتيني تزيّنه مؤشرات الدقائق 15 و30 و45 و60. أما الميناء فأسود يعلوه 12 مؤشراً للساعات من الفولاذ المضيء. السوار من السيراميك عالي التقنية أسود أو بلاتيني مع مشبك للسلامة من التيتانيوم.

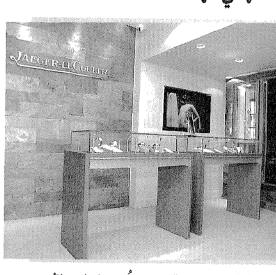
مجوهرات وأكسسوارات للرجال من Tiffany & Co.



طرحت شركة Tiffany & Co. للمجوهرات تشكيلة مجوهرات وأكسسوارات تلبي رغبات الرجال من كافة الأعمار والأذواق حيث تجمع بين التصميمات العصرية والكلاسيكية الأصيلة.

وتشمل هذه التشكيلة الساعات والمجوهرات الذهبية، سلاسل المفاتيح، سكاكين الفضة Army Swiss، مشابك للنقود وأكسسوارات تُستخدم في التدخين، وأكواباً كريستالية وحافظة للأوراق.

Jaeger-LeCoultre تفتح أول بوتيك لها في الهند



افتتحت دار Jaeger-LeCoultre أول بوتيك لها في الهند، ليرتفع بذلك عدد بوتيكاتها إلى 10 في مدن مختلفة في العالم، على أن يتم افتتاح المزيد من البوتيكات في منطقتي الشرق الأوسط والهند.

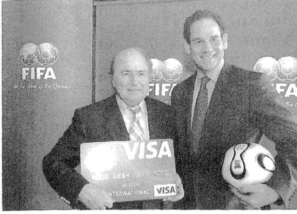
الرئيس التنفيذي للدار جيروم لامبير قال إنّ "الهند لعبت دوراً محورياً في تاريخ الدار. فساعة "ريفيرسو" الشهيرة طُورت في بادىء الأمر خصيصاً للهند حيث طُلب من الدار قبل 75 عاماً تصنيع ساعة قادرة على تحمل الصدمات القاسية على أراضي ملاعب البولو في راجاستان. ويسعدنا أن نعود إلى هذه الأرض التي حازت فيها "ريفيرسو" على براءة اختراعها لافتتاح أول بوتيك لدار Jaeger-LeCoultre.

"فيزا إنترناشيونال" شريك حصري لـ "الفيفا"

وقّعت "فيزا إنترناشيونال" اتفاقية مع الاتحاد الدولي لكرة القدم (الفيفا)، تصبح بموجبها شريكاً للاتحاد وتمتلك حقوقاً عالمية للمشاركة في مجموعة واسعة من أنشطته.

يبدأ العمل بالاتفاقية في العام 2007 وحتى نهاية 2014. وستحظى بموجبها "فيزا" بحقوق المشاركة في مجموعة متنوعة من أنشطة "الفيفا"، بينها أصول تسويق حصرية، ومسابقات ومناسبات خاصة وبرامج تطوير. وسيتعاون الشريكان لتطوير برامج دفع خاصة بأنشطة "الفيفا".

وقال الرئيس والرئيس التنفيذي لمؤسسة فيزا إنترناشيونال **كريستوفر رودريجاس**، أن "فيزا" ستعمل بالتعاون مع البنوك الأعضاء في شبكتها الواسعة، التي تضم 21 ألف مؤسسة مالية، على نشر روح الحماس للعبة كرة القدم بين مئات الملايين من حاملي بطاقات فيزا حول العالم، ونظراً لكونها تحظى بالقبول في 24 مليون موقع، تنفرد "فيزا" بقدرتها على تقديم العديد من المزايا للملايين من حاملي البطاقات وعشاق كرة القدم حول العالم.



"بروج" تنضم إلى "جمعية منتجي +PE100"

أعلنت شركة بروج، التي تعدّ مشروعاً مشتركاً بين شركة بترول أبو ظبي الوطنية (أدنوك) وشركة بورياليس (Borealis) أحد أكبر منتجي مادة البولي ايثيلين في أوروبا، انضمامها إلى "جمعية منتجي +PE100".

واستطاع منتج شركة بروج من الأنابيب السوداء "بورستار أتش. إي. 3490–أل. أس" Borstar (HE3490-LS)، الذي يجري تصنيعه في منطقة الرويس في أبو ظبي، اجتياز المجموعة الثانية من الاختبارات اللازمة للانضمام إلى لائحة +PE100 للجودة.

وتهدف "جمعية منتجي +PE100"، التي تأسست العام 1999، إلى ضمان الالتزام بأعلى مستويات الجودة في عمليات إنتاج واستخدام مواد صناعة الأنابيب من نوع البولي إيثيلين 100. وتصدر الجمعية قائمة بالمعايير والمواصفات الواجب اتباعها على نحو دوري.

وتنتج شركة بروج مادة البولي إيثيلين 100 باستخدام تقنية "بورستار" منذ العام 2003 في مصنعها في منطقة الرويس، وتتخصص بتوفير حلول المواد البلاستيكية المبتكرة لعملائها في مختلف أنحاء منطقة الشرق الأوسط وآسيا ومنطقة المحيط الهادئ. ويمتلك المصنع طاقة إنتاجية تصل إلى 580 كيلو طن في العام. ويعتبر إدراج منتجات الشركة ضمن قائمة الجمعية دليلاً على فعالية هذه التقنية في تصنيع أنابيب تتمتّع بمواصفات عالية الجودة.

مستشفى سعد التخصصي: موقع صيدلي على الإنترنت

دشن مستشفى سعد التخصصي مؤخراً موقعاً صيدلياً على شبكة الإنترنت، يعمل كقاموس صيدلي متجدد خاص بالمستشفى، وطاقمها الطبي، يعمل على مدار الساعة ويوفّر جميع المعلومات المتعلقة بالأدوية لمساعدة الأطباء وإطلاعهم على كل ما هو جديد في عالم الأدوية؛ كما يوفّر الموقع قائمة بالأدوية وطرق وحالات استخدامها والجرعات المناسبة ومواعيدها.

رئيس مجلس إدارة مجموعة سعد **معن الصانع** قال إنّ النظام الجديد يعتبر مكملاً لخطة المستشفى الهادفة تطبيق النظام الإلكتروني المتكامل في جميع استخداماته وتوفير المعلومات الطبية المهمة لخدمة المرضى، والطريقة الآمنة للوصول إلى الدواء المطلوب بطريقة سهلة وسريعة، مع القيام بتحديث مستمر للأدوية. وأشار **الصانع** أنّ الموقع يوفّر المعلومات عن الأدوية بـ 18 لغة مختلفة، من ضمنها اللغة العربية.


معن الصانع

نيكولا داغر مديراً اقليمياً لشبكة AGA

اختارت شبكة AGA للإعلان والتسويق **نيكولا داغر** ليشغل منصب المدير الإقليمي للإعلام في كل من: أبو ظبي، عَمّان، دبي، جدّه والرياض.

ويتمتع **داغر** بخبرة 30 عاماً في هذا المجال وقد تولى إدارة حساب عدد كبير من الزبائن العالميين والإقليميين. وسيعمل **داغر** جنباً إلى جنب مع مدير الإعلام في AGA **فاسود فان نامبيار** **Vasudevan Nambiar**.

مجموعة MBC:
علامة تجارية موحّدة



أطلقت شبكة MBC، علامتها التجارية الأم "مجموعة MBC – " تحت شعار "نرى الأمل في كل مكان"، وذلك بعد التوسّع المتسارع الذي شهدته إذ أصبحت تضم سلسلة قنوات تلفزيونية متكاملة.

واعتبر مدير التسويق والعلاقات العامة والإعلانات في المجموعة **محمد الملحم** أنّ النمو المتسارع للشبكة استدعى إيجاد علامة تجارية موحّدة بحيث يتمكّن المشاهد من تمييزها عن علامات القنوات الأخرى.

"ولكير": شبكة مستشفيات في المنطقة

وقّعت شركة أنظمة "ولكير" العالميّة، التي تتخّذ من دبي مقرّاً لها، أوّل اتفاقية لإدارة وتشغيل عيادة جراحية متعددة الاختصاصات في مسقط–سلطنة عُمان.

تشمل خدمات العيادة الرعاية الطارئة وقسم تنظير يشمل معدّات التصوير بالرنين المغناطيسي والشعاع السيني إضافة إلى مختبر وصيدلية.

وأوضحت الشركة أنّ التوسّع نحو سلطنة عُمان هو بداية توسّع أكبر يهدف إلى افتتاح 6 مستشفيات و30 عيادة جديدة في المنطقة بحلول العام 2010. ومن مشاريع الشركة افتتاح مركز "ولكير" للأعين، و"مستشفى المدينة" في مدينة دبي الطبية في العام 2007، على أن يصار إلى افتتاح مستشفى آخر تحت اسم مستشفى الخور في العام 2008.

وتتألف شبكة "ولكير" في دبي من مستشفى ومركز للرعاية الصحية وعيادة الإمارات التشخيصية.

"ستاربكس كافيه": المرتبة الأولى للسنة الثالثة

للسنة الثالثة على التوالي احتلت "ستاربكس كافيه" المرتبة الأولى على قائمة مجلة "فورتشن لصناعة خدمات الأطعمة" من بين جميع العلامات التجارية الأميركية..

شمل استطلاع الرأي الذي استند اليه الترتيب، آراء 10 آلاف مسؤول تنفيذي ومدير ومحلل مالي، وحازت "ستاربكس" على 8,52 نقطة من 10 نقاط في فئة خدمات الأطعمة.

ومنذ أن تأسست في سياتل العام 1971، رسخت "ستاربكس" مكانتها كأفضل صانع للقهوة في العالم، ونجحت في إيجاد بيئة مريحة من خلال أكثر من 10 آلاف فرع في أميركا الشمالية وأميركا اللاتينية وأوروبا والشرق الأوسط وآسيا ودول المحيط الهادئ مع توسع ملحوظ في آسيا وأوروبا.

ارتفاع الطلب على اليخوت الفاخرة في الكويت


إيروين بامبس

تشهد دولة الكويت ارتفاعاً كبيراً في حجم الطلب على اليخوت الفاخرة. وذكرت شركة البوم مارينا، وكيل شركة جلف كرافت الإماراتية في الكويت، أن مبيعاتها وصلت الى 80 قارباً ويختاً في الأشهر الـ 12 الماضية.

ويعزو مدير إدارة "البوم مارينا" **عادل صميط** النمو في الطلب على اليخوت إلى ارتفاع الإيرادات النفطية، ونمو حجم الاستثمارات الداخلية والانتعاش الاقتصادي الكبير.

ومن جهته، يؤكد المدير في شركة جلف كرافت **إيروين بامبس** أن حضور الكويتيين كان مميزاً في الصفقات التي تمّ عقدها خلال الدورة الأخيرة من معرض دبي الدولي للقوارب، الذي حققت فيه الشركة مبيعات تجاوزت 10 ملايين دولار.

"بويدن الشرق الاوسط"


مجدي الزين

عيّنت شركة بويدن جلوبال اكزيكيتيف سيرش، المتخصصة في مجال توظيف المدراء والتنفيذيين، شركة استشارات الموارد البشرية التنفيذية كذراع إقليمية لها في المنطقة، حيث ستعرف باسم "بويدن الشرق الأوسط".

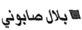
وقال مدير عام "بويدن الشرق الأوسط"، **مجدي الزين** أن دخول شركة بويدن المنطقة يعتبر تطوراً مهماً في قطاع البحث عن الموارد البشرية القيادية، الذي سجل نمواً قدره 30 في المئة خلال العام الماضي.

ومن جهته لفت رئيس مجلس إدارة "بويدن ورلد كوربوريشن"، **كريس كلارك** الى حضور الشركة المباشر في القارات الخمس، ما يعزز قدرتها على خدمة عملائها والمرشحين لشغل الوظائف في أي مكان في العالم.

■ جيدو دي فيلدي

عيّنته مجموعة ستاروود العالمية نائباً للرئيس ومديراً إقليمياً للشرق الأوسط، حيث سيتولى مهمة الإشراف على عمليات "ستاروود" في هذه المنطقة التي تضم 48 فندقاً في 11 دولة.

ويمتلك **دي فيلدي** 23 عاماً من الخبرة في الصناعة الفندقية، حيث شغل منصب المدير الاقليمي لفنادق ومنتجعات ستاروود في البرتغال، والمدير العام لفندق شيراتون الجارف في منتجع باين كليفس. وكان احتل مناصب قيادية عدة في: البحرين، المغرب، ألمانيا وبلجيكا.



■ بلال صابوني

عيّنته جامعة بونيفرسيتاس 21 غلوبال مديراً لاستقدام المنتسبين في منطقة دول مجلس التعاون الخليجي.

ويتمتع **صابوني** بخبرات واسعة من خلال عمله لدى "ليدنغ كونسبتس"، أحد شركاء "يونيفرسيتاس 21 غلوبال"، حيث كان رئيساً لإحدى الإدارات فيها. ويحمل **صابوني** بكالوريوس في تكنولوجيا المعلومات من الجامعة الأميركية في دبي.

■ شريف بيومي

تمّ تعيينه مديراً لفرع "مايكروسوفت" في البحرين، وكان **بيومي** مسؤولاً عن قسم القطاع الحكومي في "مايكروسوفت مصر" حيث فاز بجائزة "رئيس مجلس الإدارة للعام 2003"، التي تمنحها "مايكروسوفت" لموظفيها من أصحاب الأداء المتميّز.

باشر **بيومي** عمله مع "مايكروسوفت" في العام 1999 بعد أن تنقّل في عدد من مواقع التسويق والإدارة لدى عدد من الشركات في الشرق الأوسط.

■ مونال زيدان

تمّ تعيينه مديراً أعلى لإدارتي التسويق والاتصالات في شركة نيسان الشرق الأوسط، التي تتخذ من دبي مقراً لها.

ويأتي هذا التعيين تتويجاً لمسيرة **زيدان** في مجالي الاتصالات والعلاقات العامة في "نيسان" وشركات محلية وعالمية أخرى في المنطقة، وجهات حكومية، إضافة إلى عمله في وقت سابق كمحلل للشؤون العامة للقسم الديبلوماسي الياباني.

■ بول بروملي

أعلنت "سلامة" الشركة الإسلامية العربية للتأمين، عن تعيينه مديراً عاماً مساعداً لقسم التكافل العائلي.

ويتمتّع **بروملي** بخبرة واسعة في مجال التطوير الستراتيجي في قطاعي التأمين والخدمات المالية في منطقة الشرق الأوسط. وسبق أن شغل منصب رئيس توزيع التأمين في البنك السعودي البريطاني ومنصب رئيس قسم التطوير الستراتيجي للأعمال في منطقة الشرق الأوسط في "زوريخ للخدمات المالية" ومعهد شارترد إنشورير.

■ هادية عثمان

عيّنتها شركة ICLP المتخصصة في تصميم وإدارة برامج التسويق التشجيعية، مديرة لخدمة العملاء.

وكانت **عثمان** شغلت مناصب عدة في "ICLP" قبل انضمامها إلى بنك أبوظبي التجاري وإدارة قسم الاتصالات التسويقية الالكترونية التابع له.

وتتمتّع **هادية عثمان** بخبرة طويلة في التسويق المباشر وإدارة خدمة العملاء تشمل مجالات إدخال البيانات والعمليات وخدمة العملاء.

■ أليكساندر شوتز

عيّنه "دويتشه بنك" في منصب رئيس للعمليات لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا؛ وسيكون مسؤولاً عن تنسيق مهام ومسؤوليات البنية التحتية للبنك في ما يتعلق بجميع نواحي الأعمال، مجموعات المنتجات، والفروع القانونية.

ويتمتّع **شوتز** بخبرة تزيد على 10 سنوات في مجموعة أعمال دويتشه بنك ومهام وأعمال الشركات.

■ جون بريغدن

عيّنته شركة سيمانتك نائباً أول لرئيس الشركة في منطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا.

ويحمل **بريغدن** إجازة في الحقوق مع مرتبة الشرف من مركز القانون التابع لجامعة جورج تاون، وإجازة في الهندسة الإلكترونية مع مرتبة الشرف من جامعة بوردو. وسيكون مقر عمله الجديد في غرين بارك في المملكة المتحدة. وكان **بريغدن** تبوأ عدداً من الوظائف في مجالات المبيعات والشؤون القانونية والإدارة العامة في شركات متعددة.

■ عبد الله سليمان العريفي

عيّنته شركة التوكيلات العالمية للسيارات مديراً عاماً للموارد البشرية فيها. ويتمتّع **العريفي** بخبرة واسعة في مجال إدارة وتنمية الموارد البشرية حيث شغل مناصب عدة كان آخرها منصب مدير الموارد البشرية في شركة إسمنت القصيم. وهو يحمل شهادة دراسات عليا في الهندسة الصناعية من جامعة لوفل كنتاكي في الولايات المتحدة الأميركية.

■ فرانشيسكو فيولانتي

أعلنت شركة سيتا، المتخصصة في تزويد قطاع النقل بتكنولوجيا المعلومات والاتصالات، تعيين **فرانشيسكو فيولانتي** في منصب المدير التنفيذي الأول. وذكرت الشركة أنّ هذا التعيين يأتي في إطار عملية تطوير شاملة تخضع لها "سيتا" منذ فترة. وعُلم أنّ الشركة تتحضر لعملية دمج مع شركة متخصصة في قطاع الطيران.

كلاوس كريستندل

عُيّن مديراً عاماً لفندق "شيراتون ميرامار- الجونة". ولـ**كلاوس** خبرة طويلة في المجال السياحي الفندقي بوجه خاص. وسبق أن عمل في منتجع وأبراج شيراتون أبو ظبي و"شيراتون خور دبي"، إضافة إلى عمله مع سلسلة من الفنادق العالمية في كل من ألمانيا، الفلبين و تايلند.

■ بريا كريشنابورتي

عيّنتها شركة ICLP في منصب كاتبة إعلامية، وهي تحمل شهادة عليا في الإعلام والاتصالات من إحدى جامعات نيويورك.

ترقيات في
بنك البحرين الإسلامي

سلمان فلاح الجميري: مدير رئيسي في دائرة الخدمات المصرفية لقطاع الأعمال.
خالد عبدالله كمال: مدير أول لدائرة القاعة المصرفية في الفرع الرئيسي.
أشرف ماهر عتباني: مدير دائرة تكنولوجيا المعلومات.
خالد عباس زاير: مدير دائرة التدقيق الداخلي.
جمال عبدالله الحبشي: مدير دائرة الرقابة المالية.



سلمان فلاح الجميري



خالد عبدالله كمال



أشرف ماهر عتباني



خالد عباس زاير



جمال عبد الله الحبشي

تعيينات في
مجموعة فنادق إنتركونتيننتال

أندريه سعادة



عيّنته المجموعة مديراً إقليمياً للمبيعات والتسويق في البحرين والمنطقة الوسطى والشرقية في المملكة العربية السعودية.

كذلك عُيّن مديراً تنفيذياً مساعداً لفندق إنتركونتيننتال الخبر المتوقع افتتاحه في وقت لاحق من هذا العام. ويتمتّع **سعادة** بـ11 سنة خبرة في مجال المبيعات والتسويق.

وليد كنعان



عيّنته المجموعة مديراً عاماً لفندق هوليداي إن- الكويت بعد أن كان مديراً مقيماً في فندق إنتركونتيننتال الدوحة.

ويتمتّع **كنعان**، الذي يحمل دبلوم في السياحة وإدارة الفنادق من سويسرا، بخبرة واسعة في مجال الفنادق تصل إلى 15 عاماً.

تعيينان في
فندق دوسيت دبي

ماريبيل مورين



عُيّنت مديرة للمبيعات والتسويق؛ وتتمتّع **مورين** بخبرة 20 عاماً في المجال الفندقي والمبيعات الدولية وإدارة التسويق في فنادق عالمية في أوروبا وشمال أميركا وأفريقيا.

فرح اسماعيل

تم تعيينها مديرة للمبيعات، وهي تتمتّع بخبرة تفوق 16 عاماً في المجال الفندقي في آسيا.

وستتولى إدارة ودعم مدراء تطوير الأعمال في الفندق لتحسين كفاءاتهم ومبيعاتهم التي تستهدف بشكل رئيسي أسواق الإمارات ودول الخليج.

ترقيات في
مصرف الشامل

أعلن مصرف الشامل ترقية عدد من موظفيه ابتداءً من يناير 2006.
وشملت الترقيات:
يعقوب سالم الشوملي: مدير أول العمليات المصرفية
ياسر حمد الجار: مدير أول الرقابة المالية
محمد حسن جناحي: مدير أول الأعمال المصرفية للأفراد
أحمد خميس السويدي: مدير المؤسسات المالية
خالد راشد القطان: مدير إدارة الخزينة
محمد إحسان سكراني: مدير إدارة المخاطر
رائدة محمد القصير: مساعدة مدير الأعمال المصرفية الخاصة
عبدالرزاق علي بابا: مساعد مدير العمليات المصرفية
خلود عيسى الجميري: مساعدة مدير العمليات المصرفية
صادق يوسف القلاف: مساعد مدير العمليات المصرفية
عبد النبي منصور الكوفي: مساعد مدير الأعمال المصرفية للأفراد
رانيا عبدالله إسماعيل: مساعدة مدير الأعمال المصرفية للأفراد

Offices and Representatives

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON (head office)

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
Tel : + 961 1 780200 - 353577
Fax: + 961 1 780206 - 354952
E-mail: iktissad@iktissad.com

U.A.E. (Regional office)

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: + 971 4 294 1441
FAX: + 971 4 294 1035
E-MAIL: aiwa@emirates.net.ae

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: + 966 1 4778624
FAX: + 966 1 4784946
E-MAIL: aiwaksa@nesma.net.sa

KUWAIT

P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: + 965 2416647 - 2441231
FAX: + 965 2416648

International Media Representatives

FRANCE

MRS. VICTORIA TOWNSEND
85 AVE. CHARLES DE GAULLE
92200 NEUILLY SUR SEINE
FRANCE
TEL :+33 1 40883574
FAX: +33 1 40883574

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
JAPAN
TEL : +813 35846420
FAX: +813 35055628

MALAYSIA

PUBLICITAS MAJOR MEDIA
DAMANSARA UTAMA 47400
PETALING JAYA
SELANGOR DARUL EHSAN
MALAYSIA
TEL : + 3 7729 6923
FAX : + 3 7729 7115
E-MAIL: pmmm@p0.jaring.my

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
KRASNOKHOLMSKAYA NABEREZHNAJA
DOM 11/15, APP. 132
109172 MOSCOW,
RUSSIAN FEDERATION
TEL : + 7 495 911 2762, 912 1346
FAX: + 7 495 912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG,
CHONGNO-GU, SEOUL, 110-071
KOREA
1916 SEOUL, 110-619 KOREA
TEL : + 82-2 739 7841
FAX : + 82-2 732 3662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10,
SUISSE
TEL : + 21 654 40 00
FAX: + 21 654 40 04

TURKEY

I. E. MURAT EFE
EMLAK BANKASI BLOKLARI C-4
NO. 15 34330 1. LEVENT - ISTANBUL
TURKEY
TEL: + 90 212 281 31 69
FAX: + 90 212 281 31 66
E-MAIL: turkey@iktissad.com

UNITED KINGDOM

TONY BEESTON
POWERS INTERNATIONAL LTD
GORDON HOUSE
GREENCOAT PLACE
LONDON SW1P 1PH
TEL: +44-207 592 8325
FAX: +44-207 592 8326
E-MAIL: tbeeston@publicitas.com

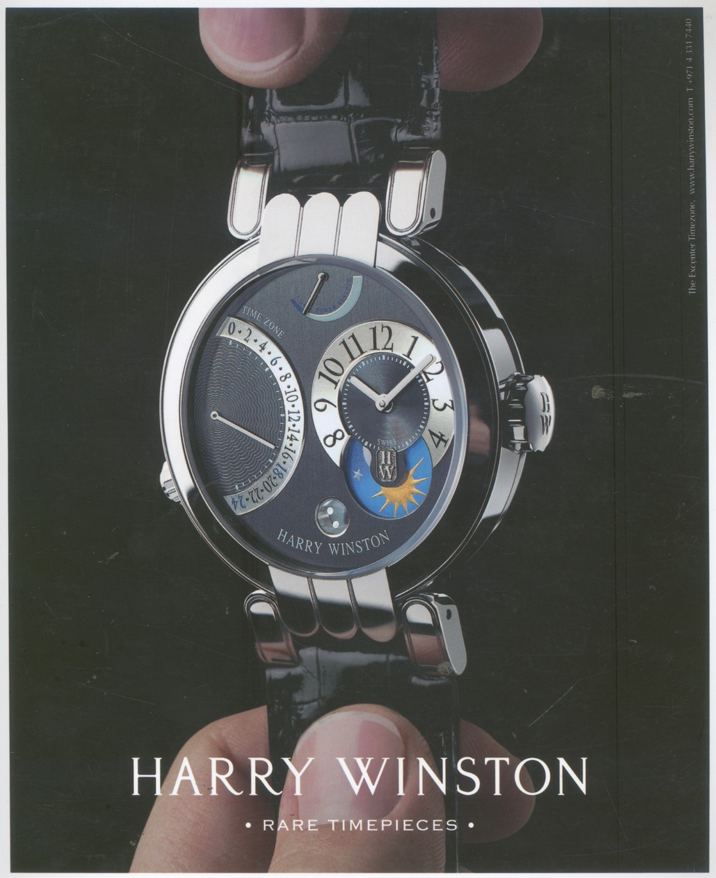
U.S.A, CANADA, PUERTO RICO

AD/MARKET INTERNATIONAL
136 EAST 36TH ST.
NEW YORK, NY 10016
TEL : + 1 212 213 8408
FAX: + 1 212 779 9651
E-MAIL: info@admarketintl.com
WEBSITE: admarketintl.com

THE MARCOM BUILDING
105 WOODROW AVE.
SOUTHPORT, CT 06490
TEL : + 1 203 319 1000
FAX: + 1 203 319 1004

Advertisers' Index

- ABRAAJ CAPITAL .... 5 & 6
- ACER 85
- ADA LOCATION 129
- AL BUSTAN RESIDENCE 115
- AL SALAM/TAMEER 73
- AMLAK FINANCE 63
- ARAB ECONOMIC FORUM 165
- ARAB TELECOM & INTERNET FORUM 177
- ARAMEX INTERNATIONAL 185
- BARAKAT JEWELLERY 55
- BLANCPAIN 65
- BLOM BANK 15
- BSI 75
- CARLTON AL MOAIBED HOTEL 123
- CORUM 97
- CREDIT SUISSE 45
- DAR EL JELD 187
- DHL 37
- DUBAI INTERNATIONAL PROPERTIES 30-31
- DUBAI INVESTMENTS 51
- DUBAI MARINE 179
- DUBAI WORLD TRADE CENTER 95
- EAU D'ISSEY POUR HOMME 33
- EBEL 43
- ELOGA SWISS 25
- EMIRATES AIRLINE 11
- FIRST GULF BANK 40-41
- FLAMINGO HOTELS 149
- GENERAL ELECTRIC INTERNATIONAL 20-21
- GIRARD PERREGAUX 89
- GOLDEN TULIP - TUNIS 127
- HARRY WINSTON .... OBC
- HOTEL LES BERGES DU LAC 119
- IMD 99
- IWC 9
- JAEGER- LECOULTRE 13
- JAGUAR .... S.O.
- LAND ROVER 35
- LE PALACE /ABU NAWAS 143
- MEA 191
- MERCURY MOUNTAINEER .... IBC
- MTC 87
- NOKIA 93
- OPEL 183
- ORACLE 81
- PATEK PHILIPPE 17
- PIAGET .... GF
- RADISSON SAS 111
- RENAISSANCE - TUNIS 141
- RIYADH PALACE HOTEL 155
- ROLEX .... IFC
- ROYAL JORDANIAN 113
- SAADIYAT ISLANDS/ABU DHABI 58
- SAUDI AIRLINES 121
- SCS-NET 161
- SHELL 28
- TURKISH ARAB ECONOMIC FORUM 169
- UNICORN INVESTMENT BANK 61
- UNIVERSAL MCCAIN - TURKEY 69
- VERTU 53
- VOLKSWAGEN 49
- WATANIYA TELECOM 77



البحرين مركز البحرين للمجوهرات المنامة هاتف: ١٧٥٣٥٠٩١ ٩٧٣+ • **مصر** فيلوباتير بالس، فيرست مول - الجيزة، هاتف: ٥٧٠٤٤٤٤ ٢٠٢+ • **إيران** شركة طهران للساعات طهران هاتف: ٢٦١٣٧٥٢ ١ ٩٨٢+
الكويت غادة للمجوهرات والهدايا، الصفاة هاتف: ٢٤٠٠٩٥١ ٩٦٥+ • **لبنان** كوهينور بيروت هاتف: ٧٨٨٧٠٨ ١ ٩٦١+ • **سلطنة عمان** مشاريع جيه كيه ش.م.م، هاتف ٢٤٥٦٠٩٧٧ ٩٦٨+ • **قطر** شركة مجوهرات غادة، الدوحة هاتف:
٤٤٠٨٤٠٨ ٩٧٤+ • **المملكة العربية السعودية** مجوهرات الفردان الرياض العليا المعرض الرئيسي هاتف: ٩٦٦١٤٦٢١١٦٢+ معرض العليا للساعات هاتف: ٩٦٦١٤٦١٣٣٥٥+ جدة معرض هاري وينستون للساعات النادرة هاتف:
٩٦٦٢٦٦٤٠٠٧٤+ الخبر هاتف: ٩٦٦٣٨٩٨٠٠٠٩+ **دولة الإمارات العربية المتحدة** مؤسسة المنارة التجارية أبوظبي، هاتف: ٢٦٢٧٢٢٢٢ ٩٧١+ العين، هاتف: ٣٧٦٦٨٦٠٠ ٩٧١+ أحمد صديقي وأولاده، دبي، هاتف: ٤٣٥٥٩٠٩٠ ٩٧١+
لمزيد من المعلومات: هاري وينستون ذ.م.م، كابريكورن تاور، شارع الشيخ زايد، دبي هاتف: ٤٣٣١٧٤٤٠ ٩٧١+ فاكس ٤٣٣١٧٤٤١ ٩٧١+